Наука и технологии
Графен: усиливает всё!
Русский бизнес
ЭДРК: будем рулить сами
Политика
Почему вновь полыхает Святая земля
ЭКСПЕРТ
ISSN 1812-1896
21021
9 771812 189009
17–23 МАЯ 2021 № 21 (1207)
WWW.EXPERT.RU
ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ: П6238, П6239, 72550, 48332
В ШОКЕ ОТ ЕДЫ
стр. 11
Почему дорожает продовольствие

Содержание

Почему дорожает

EXPERTPODCAST
ЭКСПЕРТПОДКАСТ
ЭКОНОМИКА
КУЛЬТУРА

НОВЫЙ ФОРМАТ:

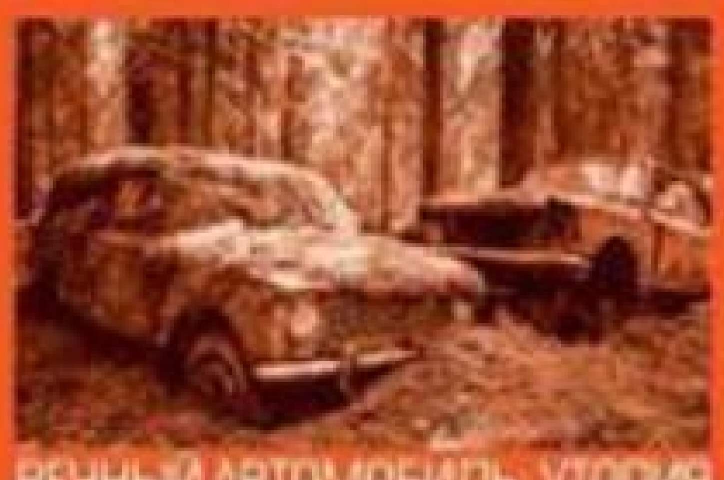
подкаст журнала «Эксперт» *каждую неделю.* На soundcloud.com и Apple iTunes



ГЕНОЦИД АРМЯН: ПРИЗНАНИЕ США

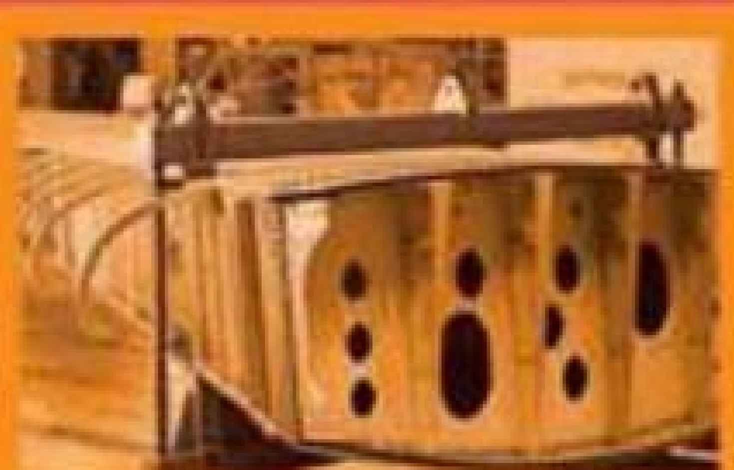
Подкаст с участием социолога и публициста Георгия Дерлугьяна, главного редактора «Эксперт-онлайн» Михаила Рогожникова и Вячеслава Сурикова.

Что произошло в Турции в 1915 году. Как и когда появился современный мир. Исторические пути Турции и России. Статус Турции по отношению к Евросоюзу. Чего добивается Джо Байден.



ВЕЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬ: УТОПИЯ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Подкаст с участием директора по развитию компании «Соллерс Инжиниринг» Андрея Селезнева, заместителя главного редактора журнала «Эксперт» Николая Ульянова, обозревателя, автора текста «Машина вне времени» Александра Астапова.



КОМПОЗИТЫ: В ПОГОНЕ ЗА ПРОЧНОСТЬЮ

Подкаст с участием председателя совета директоров группы компаний «Унихимтек» Виктора Авдеева.

Что такое композиты? Инфузионные технологии. Композиты в авиастроении. Углеродное волокно: цена vs прочность. Композиты в автомобилестроении и космосе. Инвестиции в композитную отрасль. Композитная долина. Утилизация и ресайклинг композитов.

ЛЮДИ НОМЕРА



МАКСИМ СВИРИДОВ

«Экспорт для нас самая интересная задача. Совершенно другой объем возможен, на порядок больше. Хотя и российский рынок для нас достаточен с точки зрения цены и загрузки. Но целевой рынок все равно мировой».

24



ДЕНИС КОНДРАТЬЕВ

«Как правило, региональные операторы по обращению с отходами не рассматривают сбор вторсырья как бизнес, для них важно лишь получить поток коммунальных платежей от муниципалитетов».

36



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ГРАЧЕ»

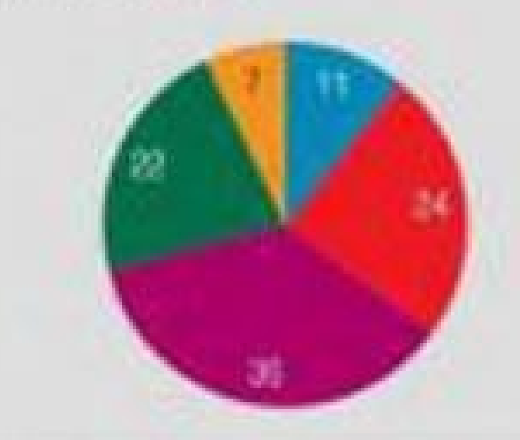
МИХАИЛ ГРАЧЕВ

«Без кредитов, без чужих денег никак не шло бы развитие, я встречал много предпринимателей, которые гордились тем, что не имеют кредитов, и я их спрашивал: "Чувак, покажи мне свою компанию. Да у тебя мертвая маленькая компания!"»

28

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

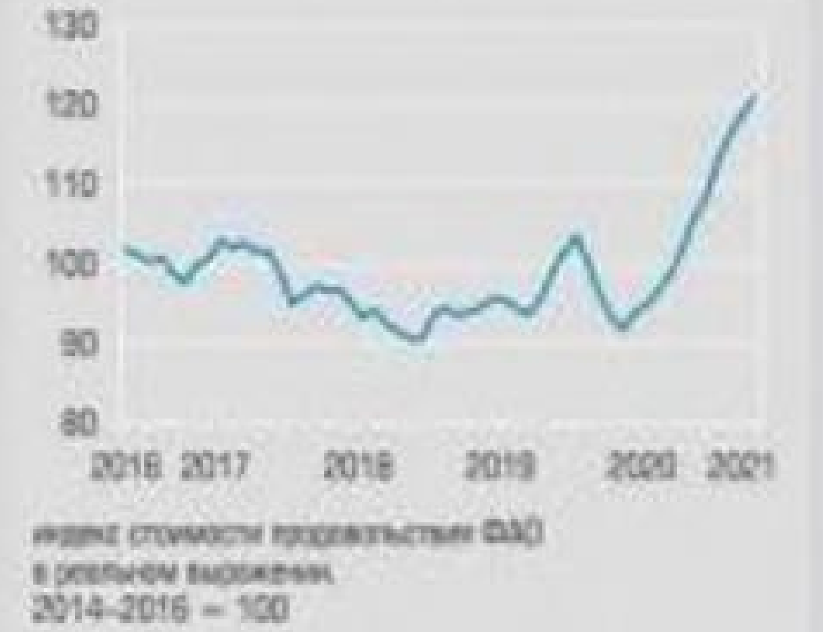
Россияне готовы платить за свой отдых 30–50 тыс. рублей



Главное, что поможет снизить цены на отдых в России, — открытие массовых международных туристических направлений. Если, к примеру, Турция откроется в июне, цены на внутренние курорты обязательно пойдут вниз.

33

График 1. В 2021 г. рост цен на еду ускорился, а цены вышли на новый максимум



Пока ФРС не начнет повышать ставку, ценовое ралли будет продолжаться. Сдерживающим фактором может оказаться новый урожай: фермеры хорошо зарабатывают на росте цен и попытаются нарастить производство.

13

График 4. Макулатура за год стала лидером роста цен

50
40
30
20
10
0
2020
2021

При правильной настройке механизма РОП только бумажной отрасли за упаковку и прочие изделия из бумаги и картона достанется порядка 20 млрд рублей в год.

36

Погрузка на железных дорогах: неравномерный, лукавый рост

Отечественная железнодорожная монополия РЖД отчиталась о росте погрузки на своей сети по итогам апреля на 6,9% относительно аналогичного показателя предыдущего года. В целом по итогам января—апреля тоже отмечен рост, но куда более скромный: +1,8% к аналогичному показателю предыдущего года.

Правда, у этих, без всякого сомнения, оптимистических новостей есть две специфические особенности.

Во-первых, динамика изменения объемов погрузки на железнодорожной сети носит разнонаправленный характер в зависимости от груза, о котором идет речь. Так, если смотреть все тот же период января—апреля 2021 года и его соотношение с аналогичным периодом 2020-го, то в рекордсменах роста (в абсолютных показателях) окажется каменный уголь (+7,3%). А это «праздник со слезами на глазах». Уголь относительно низкодоходный груз, на ряде направлений генерирующий для РЖД только убытки (о чем представители компании неоднократно заявляли: перевозки этого вида топлива зачастую оказываются для них социальной нагрузкой, а не коммерческим предприятием).

За исключением контейнеров и зерна погрузка грузов на сети РЖД пока ниже уровней докризисного 2019 г.

Контейнеры
Зерно
Руды
Все грузы
Строительные грузы
Уголь
Нефть
Черные металлы

-20 -10 0 10 20 30

изменение погрузки в январе–апреле 2021 г., %

■ 2021/2020 ■ 2021/2019

Источник: ОАО РЖД

Выросла также погрузка лома черных металлов (+ 22%), зерна (+15%), минеральных удобрений (+6%) и кокса (+3,5%). Кроме того, продолжается тренд на рост перевозки контейнерных грузов за счет привлечения на сеть РЖД международного транзита.

При этом зафиксировано падение погрузки нефти и нефтепродуктов (–4,7%), и это новость неприятная: они относительно высокодоходный для РЖД груз. Но трубопроводы и ограничения на добычу в рамках межгосударственных соглашений ОПЕК+ в обозримом будущем не позволят преломить эту тенденцию.

Снизилась и погрузка строительных грузов (–6,4%), химикатов (–3,9%) и черных металлов (–2,5%). Для строительных грузов и черных металлов такая тенденция, в принципе, отражает индексы промышленного производства по соответствующим отраслям (хотя для черной металлургии все выглядит весьма странно: мировой рынок испытывает ажиотажный рост спроса, цены на пике, а отечественные металлурги уже имеют резервы неиспользуемых производственных мощностей). Для химических же грузов корреляции нет никакой, что свидетельствует о давлении со стороны автомобильного транспорта, претендующего на перевозку тех же грузов.

Второе важное обстоятельство — отсчет успехов от низкой базы кризисного коронавирусного 2020 года, когда просели почти все производственные и макроэкономические показатели, отдает лукавством. Если же брать более длинный временной ряд и сравнивать, например, январь—апрель 2021 года с аналогичным периодом докризисного 2019-го, все будет выглядеть уже не столь благостно. Окажется, что объем погрузки на сети РЖД по итогам января—апреля 2021 года не достиг докризисных показателей (97% к уровню января—апреля 2019-го). По массовым грузам провал даже по «любимому» железнодорожниками углю: почти –4%.

А вот что стоит отметить отдельно, так это неуклонный рост объема контейнерных перевозок (+12% к соответствующему показателю 2020 года, +29% — к показателю 2019-го), для которых вызванные пандемией ограничения оказались даже стимулом.

Ранее представители РЖД сообщали, что по итогам 2021 года прогнозируется рост объемов погрузки на 1,6%. В случае реализации этого сценария по итогам нынешнего года РЖД так и не выйдет на докризисные показатели. Однако пока что динамика роста объемов погрузки выглядит для компании чуть более оптимистично, хотя и не так радужно, как ожидалось прежде, когда по итогам этого года рассчитывали на восстановительный рост в 2,6%. Всего по результатам 2020 года погрузка снизилась на 2,7%. ■

ЭКСПЕРТ № 21 17–23 МАЯ 2021

коротко

Авиация: МС-21 получает свое крыло

Минпромторг России ожидает, что отечественный пассажирский самолет МС-21 с российским крылом поднимется в небо до конца 2021 года, сообщил глава ведомства **Денис Мантуров**; его слова приводит пресс-служба министерства. «Российское композитное крыло для МС-21 прибыло на Иркутский авиационный завод. После его установки и монтажа всех систем самолет будет готов к началу летных испытаний. Мы ожидаем, что МС-21 с российским крылом поднимется в небо до конца этого года», — сказал министр. ■



Российское крыло для МС-21 прибыло в Иркутск

Малотоннажная химия: импортозамещающие дисперсии

Компания «Хома» (г. Дзержинск Нижегородской области), специализирующаяся на производстве клеев и дисперсий, запустила линию по выпуску специальных сополимер-акриловых дисперсий. Они используются в нефтяной, металлургической промышленности, в производстве лакокрасочных и строительных материалов, упаковки, мебели. Проектная мощность линии — 100 тонн продукции в месяц. Ее запуск стал завершающим этапом модернизации предприятия, нацеленной на импортозамещение и реализованной при поддержке Фонда развития промышленности. При общем объеме инвестиций 400 млн рублей льготный кредит ФРП составил 150 млн рублей. ■

Нефтепереработка: НПЗ на солнечной энергии

«ЛУКойл» начал выпуск базового масла второй группы на своем НПЗ в Волгограде. Компания построила там новый производственный комплекс высокоиндексных масел в рамках совместной программы с государством по обновлению российских НПЗ. Инвестиции в проект, реализация которого началась в 2018 году, составили 10 млрд рублей; в частности, электроэнергию на предприятии будут частично получать за счет солнечных панелей. Половину выпуска новой продукции планируется поставлять на экспорт, в России она будет особо востребована грузоперевозчиками, работающими в условиях низких температур.

«Союзмультфильм»: покупка канала


«Союзмультфильм» создает мультяшную экосистему

Киностудия «Союзмультфильм» приобрела телеканал «Мультландия», в рамках эфира будут проходить премьеры новых проектов киностудии, а также эксклюзивных программ, сообщил «Интерфакс». Председатель правления киностудии «Союзмультфильм» **Юлиана Слащева** заявила, что просмотр телепрограмм по-прежнему занимает и будет занимать в ближайшие годы ведущее место среди доступных способов доставки контента. «Студия намерена в ближайшие годы развиваться в сторону медиахолдинга, ключевыми направлениями которого будет продюсирование, производство и распространение детско-семейного контента», — сказала она.

Наука — производству: ВИАМ выпустит новое поколение композитов

Всероссийский научно-исследовательский институт авиационных материалов (ВИАМ) открыл в Ульяновске новый производственно-лабораторный корпус. Предприятие будет выпускать полимерные композиционные материалы нового поколения — клеевые препреги, пленки, связующие и клеи, в основном для авиационной отрасли (например, для производства авиадвигателей, нового поколения несущих винтов вертолетов, элементов механизации крыла самолета). До сих пор эти материалы импортировались. Новый завод способен обеспечить ежегодный выпуск 1 млн кв. м предварительно пропитанных материалов. Инвестиции в проект составили 500 млн рублей.

Средний класс: оптимизм возвращается


Средний класс хотя и оптимист, но деньги копит

С начала 2021 года зарплаты российского среднего класса выросли на 2,1%, сообщается в исследовании «Потребительский индекс Иванова» SberCIB Investment Research. Наибольший рост наблюдался в электронной торговле: более чем на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В результате, согласно исследованию, представители среднего класса стали оптимистичнее оценивать экономическую ситуацию. «Ивановы» чаще ходят за покупками. При этом они уже стали меньше обращать внимание на цены. По данным исследователей, потребительский оптимизм граждан вернулся на уровень 2018–2020 годов. В то же время средний класс стал активнее копить деньги.

Чипы: дефицит продлится два года

Президент американской корпорации IBM **Джеймс Уайтхерст** считает, что нехватка микросхем будет ощущаться в мире еще два года, сообщает ТАСС со ссылкой на его интервью BBC. Может понадобиться, по словам Уайтхерста, «пара лет, прежде чем мы получим достаточно дополнительных мощностей, чтобы уменьшить все аспекты проблем, касающиеся нехватки чипов». «От разработки технологии до введения в строй предприятия и затем выпуска им микросхем проходит значительное время, это происходит с большой задержкой», — отметил топ-менеджер.

Китай: древнее стихотворение уронило котировки


Биржа негативно оценила актуализацию китайских древностей

Котировки акций крупнейшего в Китае онлайн-сервиса доставки еды Meituan рухнули на 14% после того, как его глава **Ван Син** опубликовал в своем аккаунте в соцсети стихотворение древнего поэта **Тан Чжан Цзе** «Яма для сожжения книг». Публикация появилась в момент антимонопольного расследования в отношении Meituan, поэтому была воспринята властью как завуалированная критика. Пост Ван Син удалил и пояснил, что стихотворение было отсылкой к конкурентам.

Три акции, которые нужно было купить на прошлой неделе

RUAL +4,79%
TCSG +4,78%
SNGSP +3,35%

«Русал» прибавил за неделю 4,79%: акции компании подорожали до 56,48 рубля за бумагу. Как отмечают аналитики «Финама», алюминиевый холдинг — один из бенефициаров нового цикла роста сырьевых товаров на волне восстановления мировой экономики после пандемии, а впоследствии — глобального перехода к «зеленой» экономике. Группа Олега Тинькова, несмотря на неоднозначный внешний фон, смогла вырасти на 4,78%, до 4727,6 рубля за бумагу. Причиной роста стала хорошая отчетность, согласно которой за первый квартал текущего года удалось увеличить выручку на 21% год к году, до 56,8 млрд рублей, чистая прибыль достигла при этом 29,2 млрд (рост на 14,4% год к году). Чистая маржа группы составила 14,2 млрд рублей, что соответствует росту на 57% год к году.

Неплохо себя показали префы «Сургутнефтегаза». Они подорожали до 45,14 рубля, или на 3,35% за неделю. Связано это с тем, что его привилегированные акции являются одними из бенефициаров ослабления рубля и могут выступать в форме квазизащитного актива, а дивиденды по ним существенно зависят от курса доллара.

Новая техника чтения мыслей



Нейроинтерфейс, превращающий воображаемые буквы в текст, позволит парализованным людям общаться намного быстрее

Мы думаем намного быстрее, чем печатаем, — с этим малоприятным фактом сталкиваешься каждый раз, когда пытаешься набрать на клавиатуре смартфона сколько-нибудь длинное сообщение. Но для парализованных людей, пользующихся для общения специальными интерфейсами, эта разница в скоростях гораздо более мучительна. Доступные для них интерфейсы набора текста основаны на голосовых командах или на отслеживании взгляда: например, человек видит алфавит на экране и, чтобы набрать букву, должен ненадолго задержать на ней взор. Такие клавиатуры позволяют достичь скорости 47 символов в минуту, в то время как скорость печати на обычном смартфоне — 115 символов в минуту. К сожалению, даже эта скорость печати доступна далеко не всем парализованным людям: многие из них лишены возможности двигать глазами или говорить. Таким людям может помочь только нейроинтерфейс. Современные нейроинтерфейсы для набора текста основаны чаще всего на анализе активности мозга с помощью портативного электроэнцефалографа. Работа с подобным интерфейсом тоже строится на поочередном выборе каждой нужной буквы из алфавита, только все происходит еще медленнее: на распознавание паттернов нейронной активности, соответствующих выбору правильной буквы, требуется время. Лучшие нейроинтерфейсы инвазивные, то есть основанные на имплантации электродов в мозг: они позволяют достичь скорости 40 символов в минуту.

К счастью, долгожданный прорыв в разработке нейроинтерфейсов для «чтения мыслей» все-таки произошел. В статье, опубликованной 12 мая в журнале Nature, исследователи из Стэнфордского университета рассказывают о разработанном ими новаторском инвазивном нейроинтерфейсе, увеличившем скорость печати более чем вдвое — до 90 символов в минуту, то есть почти до скорости обычной печати на смартфоне.

В исследовании участвовал 65-летний мужчина, которого парализовало в 2007 году в результате травмы спинного мозга. В 2017-м ученые вживили импланты в моторную кору его мозга, управляющую движениями. Ему не нужно было поочередно выбирать буквы из алфавита — вместо этого он просто представлял себе, как пишет их от руки в своем собственном темпе. Электроны, имплантированные в его мозг, считывали активность множества моторных нейронов, которые активируются, когда мы представляем себе, как двигаем рукой, записывая буквы.



Новый подход — важный шаг к тому, чтобы инвазивные нейроинтерфейсы вышли из лабораторий в реальную жизнь

DPA/PICTURE-ALLIANCE

Эту активность анализировала компьютерная нейросеть, прошедшая «глубокое обучение» и научившаяся распознавать устойчивые паттерны нейронной активности, характерные для написания того или иного символа конкретным пользователем. Пройдя обучение, она быстро распознает буквы, которые мысленно рисует пользователь, и выводит их на экран. Казалось бы, нейросеть легче научить распознавать более простые действия, связанные с управлением курсором при выборе одной буквы из алфавита. Но это интуитивное представление оказалось в корне неверным. Дело в том, что написание каждой буквы вызывает совершенно уникальный образец нейронной активности, что делает их легкоразличимыми. Это важнейший теоретический вывод из работы: многие сложные действия, оказывается, распознавать намного легче, чем простые.

Для обучения нейросети исследователям пришлось «перепрофилировать» уже существующий алгоритм машинного обучения, разработанный для распознавания речи. Мы всегда пишем буквы (и совершаем любые движения) немного по-разному, поэтому с целью их лучшего распознавания разработчики ввели искусственную изменчивость в шаблоны нейронной активности, на которых обучалась сеть, чтобы имитировать изменения, естественным образом происходящие в человеческом мозге. Благодаря подобным хитростям новый алгоритм обеспечивает впечатляюще точную классификацию, выбирая правильный символ в 94,1% случаев. А добавив в алгоритм способность предсказывать слова на основе первых букв и предыдущего текста (смартфоны так тоже умеют), точность и вовсе удалось повысить до 99,1%. ■

Уязвимость современной инфраструктуры

Американская компания Colonial Pipeline, крупнейший в США оператор топливных трубопроводов, осуществляющий 45% поставок автомобильного топлива на Восточное побережье, подверглась хакерской атаке. Восьмого мая компания сообщила, что ее компьютеры атаковал вирус-вымогатель и она потеряла контроль над собственным программным обеспечением, в результате чего несколько штатов испытывали перебои с поставками бензина. CNN выступила с утверждением, что за кибератакой стоит группировка русских хакеров DarkSide. Якобы она не нападает на госучреждения и социальные объекты, а ее жертвами становятся только частные компании, способные заплатить выкуп.

В США лишь недавно улегся скандал в связи с хакерской атакой на ряд правительственных учреждений, которая была совершена весной прошлого года. Мнения властей США об источнике нападения тогда разошлись: президент США **Дональд Трамп** заявлял, что за масштабной хакерской атакой может стоять Китай, а генпрокурор США **Уильям Барр** уверял, что за них ответственна Россия. Что касается нынешнего главы Белого дома, то



Не слишком ли уязвима инфраструктура?

GETTYIMAGES

Джо Байден еще до выборов неоднократно обвинял в хакерской атаке Москву, а затем под этим предлогом ввел санкции против России. Таким образом, можно было ожидать новых обвинений в адрес Кремля, срыва планировавшейся встречи президентов России и США и прочих неприятностей в и без того непростых российско-американских отношениях.

Однако Байден, лишенный необходимости бороться за пост президента и критиковать своего оппонента за «мягкость» по отношению к России, сразу заявил о ▼

непричастности российских властей к хакерской атаке. Более того, глава Белого дома обратил случившееся в лишний аргумент в пользу необходимости переговоров с президентом России **Владимиром Путиным.** «Мы работаем, стремясь прийти к тому, чтобы был своего рода международный стандарт, чтобы страны, знающие, что имеется криминальная деятельность, которая происходит с их территории, действовали против этих преступных группировок. Я ожидаю, что это станет одной из тем, о которых мы будем говорить с президентом Путиным», — заявил Байден.

Bloomberg со ссылкой на источники сообщил, что Colonial Pipeline перевела хакерам пять миллионов долларов в криптовалюте и это позволило компании 13 мая возобновить работу.

Пять дней простоя основного поставщика автомобильного топлива не привели к серьезным последствиям для экономики США, если не считать введения режима чрезвычайного положения в штатах Северная Каролина, Вирджиния, Джорджия и Флорида. Но виной тому были не столько хакеры и нехватка бензина, сколько паника потребителей, бросившихся запасать автомобильное топливо в канистры, бутылки и даже в пластиковые пакеты: спрос на заправках вырос на 40%.

Произошедшее поставило важный вопрос о надежности современной инфраструктуры. США повезло, что хакеры оказались людьми честными и после получения выкупа вернули контроль над программным обеспечением. А что будет, если попадутся преступники, не держащие свое слово, или террористы? Почему компания, оказавшаяся в таком положении, не смогла самостоятельно запустить нефтепровод в течение нескольких дней? ■

Казанская трагедия: опыт прочтения

Страшная трагедия, случившаяся в казанской гимназии, предсказуемо вызвала бурную дискуссию по самым разным вопросам российской действительности. Начиная с законодательства об обороте огнестрельного оружия и заканчивая статусом и полномочиями психолога в современной школе.

Собственно, уже 13 мая **Владимир Путин** в режиме видео-конференц-связи из Ново-Огарево обсудил с членами правительства меры, которые стоит принять, чтобы предотвратить то, что случилось в гимназии № 175 на улице Джаудата Файзи. Президент говорил, например, о необходимости внедрения единого подхода «к обеспечению безопасности и антитеррористической защищенности образовательных организаций».

В то время как глава Росгвардии **Виктор Золотов** вновь призвал ужесточить правила продажи «полуавтоматического гладкоствольного оружия», перевести выдачу необходимых медицинских справок в ведение государственных медорганизаций, а также значительно увеличить расходы на охрану школ. В целом предложения прозвучали вполне разумные, логичные, правильные.

В свою очередь, СМИ и социальные сети с новой силой бросились обсуждать проблемы школьного образования, подросткового буллинга, отсутствия должного внимания к детям в школе, оптимизацию штата школьных психологов или запрет на обращение к ним учащихся без согласия родителей. Конечно, нашлись и те, кто обвинил во всем видеоигры и социальные сети, — куда же без этого. Однако в целом, если вычеркнуть последние два пункта, развернувшая дискуссия тоже вполне разумная, логичная, правильная.



Планы, которые воплотил девятнадцатилетний Ильназ Галявиев, могут вызревать и в социальных сетях, и на свежем воздухе, и под библиотечной лампой

Вполне разумно, логично и правильно пытаться осуществить более тонкую системную донастройку, чтобы снизить риски и сделать подобные эксцессы еще более невероятными. Однако сама невероятность случившегося в казанской гимназии все равно нечто неустранимое априори. И это то, о чем, увы, позабыли на кабинетных совещаниях и в онлайн-дискуссиях.

В конце концов, можно ведь в принципе запретить продажу любого огнестрельного оружия, потому что трудно себе представить, для чего оно вообще может понадобиться человеку в мирное время и под мирным небом. Но тогда вместо винтовки в руках окажется нож или топор.

В конце концов, можно установить максимально строгий контроль за социальными сетями или запретить те же видеоигры, принуждая нерадивую голову к скучным книгам. Но планы, которые воплотил девятнадцатилетний **Ильназ Галявиев**, могут вызревать и на свежем воздухе, и под библиотечной лампой.

В конце концов, можно дать психологам и более качественное образование, и более широкие полномочия в российских школах, чтобы они могли тщательнее и внимательнее работать с учениками. Но кто даст гарантию, что они не проглядят очередного убийцу, не так его поймут, дадут ему совет не с той интонацией или попросту примут его наносное подыгрывание за верный сигнал об установлении доверительного контакта? И как мы тогда примемся вновь донастраивать систему и о чем начнем вести очередные дискуссии, когда, не дай бог, нечто подобное повторится?

В том-то все и дело, что иногда зло — это именно зло без всяких «но», осуществленное свободным (если говорить строго этически, то, конечно, произвольным) поступанием конкретного человека. И рационализируя это зло, пытаясь объяснить его, скажем, теми же системными просчетами, мы лишь банализируем его, ненароком ставим в ряд с рутинными проблемами повседневности вроде сбоев в энергоснабжении или роста цен на базовые продукты питания.

Более того, именно за счет подобной банализации зла мы затем лишь вытесняем его из своего сознания, стираем из повестки дня с той же легкостью, с какой бросаемся обсуждать следующую рутинную проблему или с какой чиновник простым росчерком пера дает очередное распоряжение, устраняющее очередной системный сбой. Тогда как, возможно, стоило бы поступить радикально иначе: посмотреть на это зло, не прибегая к рассудочным костылям.

То есть решиться на мужество и бесстрашную, пусть и мучительную, рефлексию произошедшего, удерживая эту трагедию в сознании, проговаривая ее средствами публичного, эстетического или нравственного дискурса, раз за разом обдумывая вопрос о том, как такой человек мог выйти из российской действительности.

В конце концов, памятники подобной рефлексии мы многократно встречаем в истории человечества. Начиная с тех же евангельских текстов и заканчивая, к примеру, знаменитым эссе **Ханны Арендт** «Банальность зла», в котором именно за счет скрупулезного анализа — здесь спрятан ключик, открывающий трагическую иронию, зашитую в названии книги, — банальное зло, сделанное нацистским преступником Адольфом Эйхманом, становится совсем не банальным. Оно разворачивается перед читателем со всем хитросплетением мотивов, которыми руководствовался человек, поднимая руку на Другого. ■

Украинский пленник

Украинский политик, неформальный лидер парламентской партии «Оппозиционная платформа — За жизнь» (ОПЗЖ) **Виктор Медведчук** по решению суда обязан находиться под круглосуточным домашним арестом. Решение на первый взгляд выглядит жестко по отношению к оппозиционному политику. Но, учитывая тяжесть предъявленного ему обвинения — государственная измена, — мера пресечения, напротив, кажется мягкой. Гособвинение просило для Медведчука арест с альтернативой в виде залога в 300 млн гривен (около 11 млн долларов). И хотя счета оппозиционного политика давно арестованы, его соратники по партии наверняка быстро собрали бы столь незначительную для них сумму.

Такое несоответствие между статусом Медведчука и дикостью предъявленных ему обвинений, а также относительной мягкостью ограничительных мер объясняется лишь тем, что преследованиями политика управляют вручную. Президент Украины **Владимир Зеленский** полгода назад решил, что репрессии против пророссийских сил — самый удачный способ договориться с Москвой об урегулировании ситуации в Донбассе. Еще в январе нынешнего года Киев ввел санкции против авиакомпании, на самолетах которой Медведчук (вопреки формальному запрету на прямое авиасообщение) летал в Россию. Затем Зеленский закрыл три телеканала, формально принадлежавших члену парламентской фракции ОПЗЖ **Тарасу Козаку**. Позже персональные санкции были введены против Виктора Медведчука. Затем — против ряда предприятий, прямо или косвенно контролировавшихся Медведчуком и его соратниками по партии. С юридической точки зрения вводить санкции против собственных граждан и юридических лиц киевские власти не имели права — этот механизм существует для тех, кто находится вне украинской юрисдикции. Однако Зеленский (юрист по образованию) в студенческие годы не посещал лекции, а предпочитал играть в КВН и может попросту не знать об этом. Санкции вводили под громкие обвинения в «финансировании терроризма». Но по прошествии трех месяцев так и не придумали, как формализовать эти обвинения. В итоге 9 марта Виктора Медведчука допросили в Службе безопасности Украины, а 11 мая генеральный прокурор Украины **Ирина Венедиктова** объявила о подозрении Виктора Медведчука и Тараса Козака в «госизмене» и «покушении на разграбление национальных ресурсов». По версии правоохранителей, в 2020 году Медведчук через Козака передал России закрытую информацию о расположении секретного подразделения вооруженных сил Украины, а кроме того, «вступил в сговор с Россией для добычи нефти и газа в Черном море». Вероятнее всего, украинские власти надеялись, что Медведчук и Козак, не выдержав давления, уедут за границу. Козак действительно уехал в Белоруссию — «на лечение», но Медведчук предпочел остаться в Украине.



Начав уголовное преследование Медведчука, Зеленский демонстративно сжигает последние мосты в отношениях с Москвой

ИРИНА ЯКОВЛЕВА/ТАСС

Считать произошедшее расправой над политическими конкурентами не стоит. Хотя «Оппозиционная платформа — За жизнь» и удерживает второе-третье место в рейтинге партий Украины, ее победа на парламентских выборах не представляется возможной. Основной электорат этой политической силы — население юго-востока Украины, а после присоединения Крыма к России и фактического отделения Донецка и Луганска движение потеряло несколько миллионов своих избирателей. В итоге партия заняла собственную нишу и не предпринимает серьезных попыток изменить ситуацию. Фронтмены ОПЗЖ — политики с многолетним стажем и накопившимся за эти годы серьезным антирейтингом. Например, формальному лидеру партии **Юрию Бойко** (участвовавшему в последних президентских выборах) сегодня доверяют 23% опрошенных граждан страны, а не доверяют 60%. Три закрытых телеканала ОПЗЖ тоже имели довольно узкую аудиторию: когда они стали доступны лишь на YouTube, их общая аудитория в интернете оказалась меньше, чем у схожего по позиции телеканала «Наш», который продолжает и обычное вещание.

Особенность Медведчука в украинской политике была в другом: он воспринимается в Украине едва ли не как полномочный представитель президента России **Владимира Путина**. У Путина и Медведчука действительно сложились хорошие деловые и личные отношения еще в начале 2000-х (тогда украинский политик был первым вице-спикером парламента, а затем руководителем администрации президента Украины). При президенте **Петре Порошенко** Киев имел возможность с помощью посредничества Виктора Медведчука быстро и эффективно решать вопросы напрямую с ДНР и ЛНР или с Кремлем, минуя украинский МИД, который не мог или не хотел достичь определенных договоренностей. Например, Медведчук выступал посредником при обмене пленными между Киевом и Донбассом. При этом он имел возможность напрямую общаться с Путиным, что позволяло украинским властям сохранять прямой диалог с Кремлем. Таким образом, роль Медведчука как посредника была нужнее Киеву, а не Москве. Громя СМИ и бизнес, принадлежавший ОПЗЖ, и начав уголовное преследование Медведчука, Зеленский демонстративно сжигает последние мосты в отношениях с Москвой.

Остается открытым вопрос: зачем это нужно Зеленскому? Ведь его расчет на то, что с приходом в Белый дом **Джо Байдена** США встанут горой на защиту Украины, явно провалился. Как и закончился неудачей недавний его вояж во Францию, в ходе которого он надеялся заручиться поддержкой Парижа и Берлина для изменения Минских соглашений. Искать ответ в области внешней политики — дело неблагодарное: на любой аргумент всегда найдется контраргумент или предположение о существовании «хитрого плана». Лучше вспомнить, как Зеленский вел себя во внутренней политике, причем в тех вопросах, где у него были полностью развязаны руки. Например, на заре своего президентства (но уже после выборов) он неожиданно объявил, что покинет офис в центре Киева и переедет в новое, более современное здание. Однако уют и комфорт бывшего здания ЦК Компартии Украины, с его кожаной мебелью, позолоченными зеркалами, коврами на полу, картинами на стенах и прочими атрибутами роскоши XIX века, заставили Зеленского отказаться от первоначальных планов. ■

Донхюн Пак*

Мотор восстановления азиатских экономик — экспорт



Развивающиеся страны Азии после сжатия экономики этого пула стран на 0,2% в минувшем году покажут впечатляющий рост на 7,3% в 2021-м с небольшим торможением до 5,3% в 2022 году, свидетельствует недавно обнародованный доклад Asian Development Outlook Азиатского банка развития (АБР).

Южная Азия показала наихудший результат из-за восьмипроцентного экономического спада в Индии. Страны Юго-Восточной Азии тоже сильно пострадали. Здесь среди наиболее «травмированных» оказались Филиппины (спад ВВП составил 9,6%) и Таиланд (минус 6,1%).

Центральноазиатские экономики пострадали из-за снижения цен на сырьевые товары их экспортной корзины, а также ввиду сокращения переводов трудовых доходов из-за рубежа. Для стран Тихоокеанского региона наиболее болезненным оказалось резкое сокращение туристического потока. Единственным субрегионом, показавшим рост в 2020 году, стала Восточная Азия, ведомая Китаем, экономика которого умудрилась показать хоть и слабый по китайским меркам, но все же рост на 2,3%.

В конце прошлого года повсюду в развивающейся Азии начался восстановительный рост, но интенсивность восстановления также сильно варьирует по странам. В тех странах, где рост экономики опережает предварительные прогнозы, мотором его служит экспорт.

Глобальная торговля резко сжалась в начале прошлого года, но во втором полугодии развернулось ее интенсивное восстановление. Так, в мае 2020 года сокращение мирового товарного экспорта по отношению к декабрю 2019-го достигло 17,5%, однако уже к декабрю 2020-го он подскочил на 22,4% по отношению к нижней точке, тем самым на 1% превысив уровень декабря 2019 года. А в январе 2021-го годовой темп прироста мирового товарного экспорта увеличился до 4,3%.

Толчок экспорту дал растущий спрос на продукцию микроэлектроники и широкий спектр товаров медицинской номенклатуры, спровоцированный пандемией. В частности, поставки на внешние рынки защитных масок увеличились в 6,4 раза, экспорт диагностических тестовых систем и реагентов для них — в 3,3 раза. Размах колебаний во внешней торговле региона развивающейся Азии был не таким значительным, в основном благодаря вкладу КНР. Если глобальный товарный экспорт в 2020 году сократился по отношению к предыдущему году на 5,2%, то в рассматриваемом регионе сжатие экспорта ограничилось едва заметными 0,5%, а Китай и вовсе показал рост экспорта на 2,8%, который еще более ускорился в начале 2021 года.

Китай смог обеспечить значительную часть глобального прироста экспорта благодаря быстрой мобилизации производственных мощностей. КНР показал наибольший прирост конечной продукции электронной промышленности, в частности компьютеров, тогда как Корея, Сингапур и Тайвань обеспечили прирост поставок электронных компонентов — материнских плат, блоков памяти и чипов.

Сыграл свою роль и развернутый Китаем масштабный экспорт вакцин против COVID-19.

Невероятный спад испытала туристическая отрасль. Практически полный многомесячный паралич международного туризма спровоцировал жесткие рецессии в таких ориентированных на туризм странах региона, как Грузия, Мальдивы, Таиланд и большинство островных государств Тихоокеанского субрегиона.

Что касается международных переводов, то в целом по региону развивающейся Азии они по итогам трех кварталов 2020 года показали даже небольшой, на 0,7%, рост к январю–сентябрю 2019 года. Но ситуация крайне неравнозначная по странам. Избегнуть совокупного спада помог существенный, более чем на 15%, рост поступлений от трудящихся за рубежом индийцев и пакистанцев. В то же время государства Центральной Азии, где поступления от гастарбайтеров вносят наибольший вклад в ВВП стран-реципиентов, испытали значительное сокращение переводов.

Как и в других частях мира, страны развивающейся Азии задействовали широкий арсенал мер фискальной поддержки и стимулирующей денежной политики, с тем чтобы смягчить разрушительное влияние пандемии. В большинстве стран региона размер пакетов фискальных стимулов существенно превосходил объемы поддержки, оказанной в разгар глобального финансового кризиса 2008–2009 годов. Уже в марте 2020-го большинство центральных банков региона пошли на решительное снижение базовых процентных ставок, некоторые из них снижали ставку и дальше.

Перспективы 2021 года выглядят оптимистично. Экономика стран развивающейся Азии, согласно актуальному прогнозу АБР, вырастет на 7,3%. Это достаточно высокий показатель, даже учитываю низкую базу 2020 года. В 2022 году рост, как ожидается, замедлится до 5,3%.

Экономическая динамика опять-таки будет сильно варьировать от страны к стране. В Центральной Азии, Юго-Восточной Азии и Тихоокеанском субрегионе отскок 2021 года будет слабым, но, как ожидается, ускорится в 2022 году.

Напротив, существенно выше среднего по региону будут в 2021 году темпы роста экономик Индии (+11,0%) и Китая (+8,1%), но в 2022-м они существенно снизятся — до 7,0 и 5,5% соответственно, тем не менее все же останутся выше среднего по региону значения.

Для справки: крупнейшая страна развитой Азии, Япония, после спада на 4,8% в 2020 году вырастет, как ожидается, на 2,9% в 2021-м и затем на 2,4% в 2022 году.

Значительные новые вспышки болезни или задержки в вакцинировании способны отсрочить и снизить интенсивность экономического восстановления. Нельзя сбрасывать со счетов и растущие геополитические трения, эффекты «узких горлышек» в глобальных производственных цепочках, а также негативные эффекты от постепенного сворачивания поддерживающих мер экономической политики. ■

*Главный экономист департамента экономических исследований и регионального сотрудничества Азиатского банка развития.



Корпоративный и инвестиционный консалтинг:

компания «Минфин»

Главный редактор Татьяна Гурова

Первый заместитель главного редактора Александр Ивантер

Заместители главного редактора Михаил Рогожников, Петр Скоробогатый, Николай Ульянов

Научный редактор Александр Привалов

Выпускающий редактор Гелена Свет

Арт-директор Кирилл Рубцов

Ответственный секретарь Елена Платонова

Редакторы отделов Лина Калянина (конъюнктура), Вера Краснова (менеджмент), Виталий Лейбин (наука и технологии), Евгения Обухова (экономика), Петр Скоробогатый (политика), Вячеслав Суриков (культура), Николай Ульянов (промышленность) /

Обозреватели Алексей Грамматчиков, Александр Механик, Евгений Огородников, Тихон Сысоев /

Специальные корреспонденты Ирина В. Кириченко, Алексей Щукин /

Корреспонденты Виктория Безуглова, Алексей Долженков, Софья Инкижинова, Вера Колерова, Сергей Кудияров, Сергей Куликов, Александр Лабыкин, Константин Пахунов, Елизавета Смирнова /

Креативный директор Константин Романов /

Художник Игорь Шапошников /

Директор фотослужбы Александр Сидоров / **Фотокорреспондент** Олег Сердечников /

Производственно-издательский отдел Андрей Коробко, Ольга Теплова /

Сканирование Константин Кудрявцев /

Верстка Наталья Стародубова, Людмила Хлопкова, Игорь Гришин (дизайнер) /

Литературное редактирование Дарья Балтрушайтис, Андрей Уткин /

Корректура Маргарита Быкова, Любовь Штаханова /

При подготовке блоков новостей использованы материалы агентств: АК&М, «Интерфакс», «МФД-Инфоцентр», «АЭИ «ПРАЙМ», «Росбизнесконсалтинг», «Финмаркет», Associated Press. Тираж сертифицирован Национальной тиражной службой /
Телефон отдела рекламы журнала «Эксперт»: (495) 510 5645 /
Размещение рекламы в региональных изданиях журнала «Эксперт»: (495) 510 5645 /
Размещение рекламы на сайте: (495) 510 5645 / Отдел исследований и конференций (495) 510 5645 /
Адрес редакции: 125866 Москва, ул. Правды, д. 24 (НГК), 6-й этаж / Для писем: 127137 Москва а/я 33. E-mail: ask@expert.ru / Адрес web-сайта: www.expert.ru / Секретариат редакции — (495) 789 4465, факс (495) 228 0078, главный редактор, генеральный директор, арт-директор, заместители главного редактора, научный редактор. Отделы редакции: экономики, политики, международный, компаний и менеджмента, конъюнктуры, инноваций, культуры и общества, информационная служба, промышленности, редакция региональных приложений, верстка, рерайт, фотоархив, художники, печать — (495) 789 4465. Административные отделы: маркетинга, кадров, юридический — (495) 789 4465 информационных технологий — (495) 228 0080, бухгалтерия — (495) 609 6625 /По вопросам подписки — 8 800 200 80 10 (бесплатная линия для жителей РФ) или (495) 789 4467. e-mail: podpiska@expert.ru. О случаях отказа в приеме подписки, отсутствии в продаже журнала «Эксперт», нарушениях сроков доставки, о других недостатках в нашей работе звоните, пожалуйста, по бесплатному телефону 8 800 200 8010.

 Подписной индекс по каталогу Агентства «Роспечать» 72550. Учредитель ЗАО «Медиахолдинг "Эксперт"». Зарегистрировано в Россвязькомнадзоре РФ, ПИ № ФС77-35211 от 06 февраля 2009 г. Издатель ООО «Торговый Дом Группа Эксперт». ISSN: 1812-1896

Отпечатано в ПАО «Можайский полиграфический комбинат», 143200, МО, г. Можайск, ул. Мира, д. 93.
Тираж 92 000 экз.
Цена свободная.

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Издатель Александр Попцов

Директор розничного распространения
Елена Другуш

Директор по производству Владимир Котов

Коммерческий департамент:
Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Коммерческий отдел
тел. (495) 510 56 45 adv@expert.ru:
Елена Левакова, Анна Хоромански,
Анна Чернышева

Руководитель группы дизайна Елена Другуш

Директор по маркетингу Олег Хинкис

Директор по персоналу Елена Рудакова

«Эксперт Online»
Главный редактор редакции «Эксперт Online»
Михаил Рогожников
Редакционный директор Дмитрий Авдиенко

Группа региональных, отраслевых
и международных проектов
тел.(495) 637 94 72, maslov@expert.ru
Руководитель Сергей Маслов

Аналитический центр «Эксперт»
8 800 222 40 01
acexpert@acexpert.ru
Директор Дмитрий Толмачев

Шеф-редактор региональных
и страновых вкладок Ольга Власова

«Эксперт Северо-Запад» (Санкт-Петербург)
8 800 707 1189
Генеральный директор Кристина Муравьева
Главный редактор Дмитрий Глумсков

«Эксперт Урал» (Екатеринбург)
(343) 345 0342; (343) 345 0372
Генеральный директор Дмитрий Толмачев
Главный редактор Артем Коваленко

«Эксперт Юг» (Ростов-на-Дону)
(863) 322 6282
Генеральный директор Владимир Козлов
Главный редактор Евгений Ракуль

«Эксперт Татарстан» (Казань)
(843) 21 22 077
Директор, и. о. главного редактора
Ирина Лукашова

Редакционная статья

Сырьевое ралли для России: не разорить население и не упустить шанс развития

На прошлой неделе стала известна текущая инфляция в США — 4,2%. Для Америки это очень высокая цифра. За исключением стран с жестко регулируемыми ценами инфляция во всем мире сейчас на пике как минимум с начала века.

Здесь можно только констатировать: наконец-то. Наконец-то сработал простой экономический закон, что если осуществлять в течение долгого времени эмиссию денег исключительно ради поддержания спроса, абсолютно игнорируя тот факт, что деньги не порождают реальных инвестиций и в результате не происходит увеличения экономической эффективности (производительности труда, капитала и т. д.), то это должно привести к инфляции.

В этом году наложился еще и фактор длительного локдауна; разрыв глобальных хозяйственных цепочек от прошлогоднего локдауна, породивший неопределенности и запасы впрок; бурное восстановление Китая. В результате вот уже несколько месяцев со всей очевидностью мы наблюдаем сырьевое ралли по всем биржевым товарам, в том числе на продовольственном рынке.

Что мы будем иметь в ближайшей перспективе? Период стагфляции — высокую инфляцию при стагнирующей экономике и стремительно беднеющее население? Скорее всего да. Вряд ли многие страны сейчас, когда неопределенность еще только набирает густоту, найдут в себе энергию и ресурсы для инвестиций в какой-то новый структурный поворот. Потребуются годы для формирования планов.

Для России сырьевое ралли, естественно, имеет двоякое влияние. С одной стороны, мы неплохо заработаем на росте цен на сырье. С другой — заработают одни, а тратить больше на продукты питания будут совсем другие. Так что уж если совсем ничего не предпринимать, то период мировой инфляции может еще больше сузить наш внутренний рынок за счет дальнейшего снижения реальных доходов людей, которые худо-бедно, но процентов 60% производимого в стране ВВП потребляют. То есть если сейчас не начать инвестиции, то мы включим положительную обратную связь, которая еще больше сузит внутреннюю экономику, а с ней и потенциал нашего несырьевого развития в перспективе. Такой сценарий нам не нужен.

В прошлый раз, в начале 2000-х, мы как страна отыграли мировой сырьевой рост отлично. У нас был активный и именно инвестиционный подъем, возникли целые новые отрасли (розничная торговля, сотовая телефония, сектор городских услуг, современный рынок жилья), а старые, в основном сырьевые отрасли были либо модернизированы, либо в них стартовали новые проекты.

В то десятилетие нам, конечно, очень помогали две вещи. Во-первых, приток иностранного капитала: он усиливал ощущение того, что все хорошо, а заодно укреплял рубль, что вело к ощущению роста уровня жизни, да и к реальному росту этого уровня (все-таки зависимость от импорта у потребительского сектора очень велика). И во-вторых, расцвет рыночной экономики — частные инвестиции тогда были доминирующими, и банковская система, которая была важным элементом роста, тоже была в основном частной.

Сейчас нет ни того ни другого. Санкции против России серьезно ограничивают интерес к нам со стороны иностранного капитала, а в экономике в целом и в финансовом секторе в частности, конечно, доминирует государство.

Однако упустить момент, благоприятный для нового инвестиционного цикла, нельзя. Нам нужно углублять производственные цепочки практически во всех секторах, возвращая диверсифицированность и бóльшую самостоятельность экономики. Нам нужны инвестиции в инфраструктуру — жилье, ЖКХ, транспорт — огромных масштабов, чтобы обеспечить рост реального уровня жизни в стране и обустроить свою территорию так, чтобы она перестала быть по большей части пригодной только для вахтовой жизни.

Сейчас испуганное инфляцией и падением уровня жизни российское государство все время апеллирует к бизнесу: поделитесь, не жадничайте, не завышайте цены. Но очевидно, что от самого государства, занявшего такую большую долю экономики, сейчас требуются не ограничения, а эффективные усилия по формированию стратегии развития целого ряда отраслей и хозяйственной системы в целом.

В какой экономической, производственной, отраслевой системе мы хотим оказаться через десять лет? Какой у нас целевой на эту перспективу уровень жизни (в текущих долларах на душу населения)? Какой у нас будет ВВП? Курс рубля? В каких, помимо сырьевых, отраслях мы через десять лет будем конкурентоспособны в пределах мировой экономике?

Эти вопросы очевидно назрели. И они серьезные. Созрели ли на них ответы? ■




BRENT
1082

Лина Калянина, Евгения Обухова

Кто тут жадный?

Почему цены на еду продолжают бурно расти и России с этим никак не справиться



В этом году ожидаются рекордные урожаи на все зерновые культуры, и это будет сдерживать рост цен на всех продовольственных рынках

Российские власти наперебой стараются погасить недовольство населения ростом цен на продукты, а заодно и опасения, что этот рост продолжится. Так, вице-премьер **Виктория Абрамченко** на минувшей неделе обратила внимание журналистов, что темпы роста цен на продукты в России ниже среднемировых: «Рост цен на продовольствие в России не такой, как на мировом рынке: по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации (FAO) ООН, в мире цены на продовольствие в апреле этого года на 30,8 процента выше показателя за соответствующий период прошлого года», — подчеркнула вице-премьер. А парой дней раньше премьер-министр РФ **Михаил Мишустин** назвал причиной роста цен жадность «отдельных производителей и торговых сетей» и добавил, что у правительства достаточно инструментов, чтобы обуздать аппетиты тех, кто наживается на ажиотажном спросе во всех сферах.

Однако дело не в ажиотаже и не в отдельных всплесках. Проблема с ценами на продовольствие, к сожалению, более глубокая и системная, чем просто «жадность» неких игроков. Продукты и сырье в целом стали последним активом, который разгоняет шквал денежной эмиссии ФРС, ЕЦБ и отчасти Банка Японии. Как в апреле высказался министр финансов **Антон Силуанов**, «страны, которые эмитируют резервные валюты, должны ответственно подходить к своим действиям на рынке, так как от этого зависят и наши внутренние цены». Говоря проще, развитому миру удалось транслировать свою инфляцию на все остальные страны, а локальные проблемы с неурожаем, заградительными мерами, пандемийными ограничениями и проч. будут только подстегивать рост цен. И России вряд ли удастся с этим справиться.

Масло улетело в небеса

Индекс продовольственных цен FAO, отражающий динамику пяти основных групп продуктов (мясо, молочные продукты, растительные масла, сахар и зерновые), действительно вырос более

чем на 30% по сравнению с апрелем 2020 года. Рост, как и раньше, в основном вызван удорожанием сахара и растительных масел, причем динамику последних скорее можно охарактеризовать как резкий взлет (см. график 1).

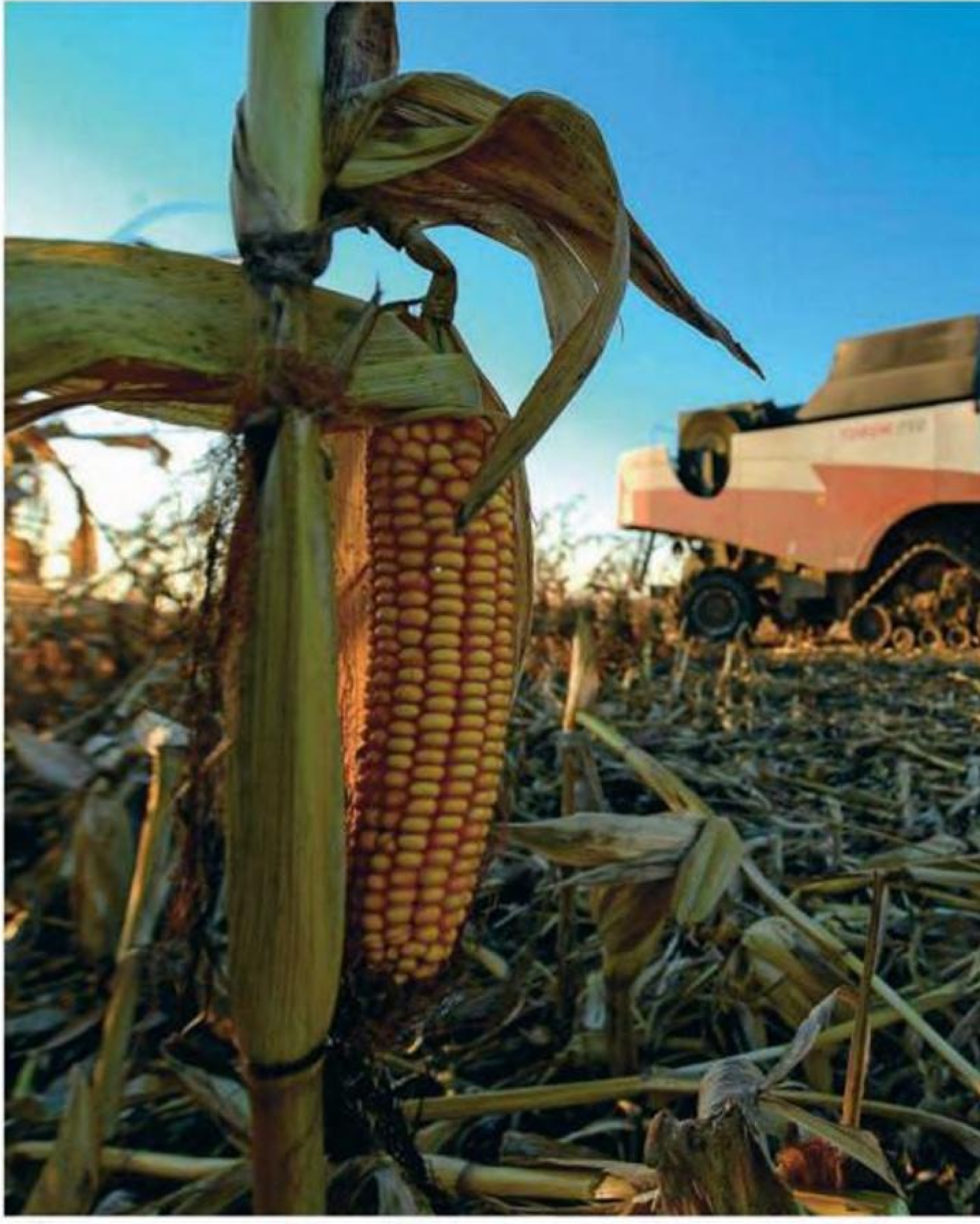
Сахар — один из фаворитов этой гонки, он уже на 60% дороже на мировых рынках, чем год назад. Еще один бурно взлетевший товар — кукуруза: она в апреле 2021 года резко, почти на 6%, подорожала, и теперь почти на 67% дороже, чем в апреле 2020-го. Эксперты FAO объясняют бурный рост цен на кукурузу менее масштабными, чем ожидалось, планами на посевную в США и опасениями насчет посевов в Аргентине и Бразилии.

Из масел продолжают быстро расти в цене пальмовое, рапсовое и соевое — тут налицо классический дисбаланс спроса и предложения, которое за спросом не успевает. Подсолнечное масло в апреле взяло паузу.

Молочная продукция почти на четверть дороже, чем в апреле 2020 года, — тут тоже спрос, в основном со стороны Азии, растет быстрее предложения. Пшеница на 17% дороже, чем год назад. Мясо пока отстает, но тоже начинает расти.

Полгода назад «Эксперт» уже писал, что одной из причин непрерывного роста цен на продукты в мире является приток в экономики напечатанных денег от ФРС, ЕЦБ и Банка Японии. Эти деньги сначала разгоняли акции и облигации по всему миру, потом настал черед золота, а теперь пришло время сырья. Отражающий картину на всех основных товарных рынках Bloomberg Commodity Spot Index находится сейчас на десятилетних максимумах. В его составе нефть, газ, драгоценные и промышленные металлы, а также все основные группы продовольствия, торгуемые на мировых рынках: зерновые, кофе, сахар, хлопок, мясо. Вот промышленные товары и продукты и дорожают сейчас сильнее всего.

Связь с денежным стимулированием самая прямая. Абсолютное большинство сделок с фьючерсами на продукты заключается в спекулятивных целях. Финансовые институты и крупные инвесторы ставят на рост цен, толкая тем самым эти цены дальше вверх. А цены контрактов на поставку зерна и других продуктов на оптовом рынке продовольствия, включая международный, обязательно реагируют на фьючерсный рынок (например, эти цены определяются по формуле, в которую закладывается и стоимость фьючерса), так как это единственный ориентир (подробнее см. «Мир на бобах», «Эксперт» № 51 за 2020 год).



Мировым сельскохозяйственным рынком «рулят» две культуры: кукуруза и соя. Они являются локомотивами для изменения ситуации во всех остальных продовольственных подотраслях

Что посеет американский фермер

Параллельно рост биржевых котировок на агропродукцию подкреплялся событиями с «полей». В пандемию мир входил с более или менее нормальным балансом производства, потребления и запасов по большинству сельскохозяйственных культур. Однако вскоре Китай резко нарушил этот баланс, неожиданно начав активно закупать кукурузу для своего возрождающегося после африканской чумы свиней животноводства. В прежние годы он докупал на внешнем рынке порядка пяти-шести миллионов тонн в год (при собственном производстве


ФОТО: SHUTTERSTOCK

более 260 млн тонн и объеме мировой торговли кукурузой в 180 млн тонн). Однако в прошлом году китайский спрос на кукурузу на мировом рынке резко вырос. И, по оценкам, до конца сезона Китай закупит 24 млн тонн кукурузы, в четыре-пять раз больше, чем обычно. Активность Китая привела к росту цен на кукурузу вдвое за прошлый год и разбалансировала предложение на рынке зерна. Параллельно Китай продолжал активно закупать сою — в общей сложности более 100 млн тонн (и это рекордный показатель), и цены на нее и другие масличные тоже пошли в рост.

В апреле этого года кукурузное ценовое ралли подкрепилось ожиданиями потери урожая кукурузы в этом сезоне в Южной Америке: эксперты ожидали, что из-за засухи Бразилия может потерять до 15–20 млн тонн кукурузы (это почти пятая часть производства в прошлом году). Впрочем, забегая вперед, скажем, что авторы вышедшего на прошлой неделе отчета американского минсельхоза, USDA, поспешили немного остудить тревожные ожидания, сообщив, что производство кукурузы, как и в прошлом году, останется на уровне 102 млн тонн.

Вслед за ростом цен на кукурузу все остальные культуры начали стремительно расти в цене. Почему так? Мировым сельскохозяйственным рынком «рулят» две культуры: кукуруза и соя. Они являются локомотивами для изменения ситуации во всех остальных продовольственных подотраслях. «Мировой зерновой баланс определяют две культуры — соя и кукуруза. Они же больше всего котируются на бирже. На них построен севооборот ведущих производителей сельхозсырья в мире — США и Южной Америки. Все остальные культуры — пшеница, даже рис, несмотря на его широкое использование в Азии, — не имеют такого большого влияния на мировую торговлю», — говорит **Андрей Сизов**, генеральный директор компании «СовЭкон».

Причем между этими двумя культурами, а значит, между рынком масличных и зерновым рынком, есть прямая и понятная связь. «На Чикагской бирже отслеживается такой показатель, как соотношение цен на сою и кукурузу. Если американские фермеры, ориентированные на получение максимальной прибыли со своей земли, видят, что цены на сою более чем в три раза выше, чем на кукурузу, то это мощный стимул для того, чтобы начать сеять сою», — говорит Андрей Сизов.

Грубо говоря, мировой баланс во многом зависит от того, что в новом сезоне будут сеять американские фермеры: сою или кукурузу.

Так называемые ведущие большие культуры — соя, кукуруза и отчасти пальма (производство пальмового масла) — представляют наибольший интерес для инвесторов на фондовом рынке. А, скажем, пшеница, которая является основным нашим экспортным продуктом, на американском рынке считается культурой второго ряда, в меньшей степени привлекает инвесторов, цены на нее более волатильны, ликвидность ценных бумаг ниже, поэтому фондовому рынку она интересна в меньшей степени. Но это не значит, что пшеница и все другие культуры остаются в стороне от ценового ралли.

Все сельскохозяйственные рынки связаны между собой. Если идет активный спрос на одну культуру, как сейчас на кукурузу, ее предложение становится меньше, цена растет, и переработчики вынуждены заменять ее со временем другими культурами — например, пшеницей. Спрос на нее также начинает расти, а за ним и цены. Вот почему мы весь последний год видим рост цен на пшеницу и другие культуры, при том что все основные мировые события происходят на рынке кукурузы и на масличном рынке.

Глобально не только аграрные, но и товарные рынки в целом связаны между собой, например, через рынок биотоплива. На американском континенте эта тема продолжает набирать ход. «В Бразилии тростник можно использовать для производства сахара и для производства этанола. Решение зависит от мировых цен на энергоносители и сахар. Или, например, реализация большого "зеленого" плана Байдена, включающего в себя в том числе производство биодизеля, приведет к росту спроса на соевое масло для его производства. Таким образом, цены на эти культуры и на все растительные масла связаны с ценами на энергоносители. То же самое с кукурузой», — говорит Андрей Сизов.

Так ли высоки сегодня мировые цены в сравнении с прежними ценовыми пиками? В номинальных долларах по многим культурам мы приближаемся к абсолютному максимуму. Стоимость кукурузы на Чикагской фондовой бирже доходит до семи с лишним долларов за бушель, а абсолютный рекорд — восемь с небольшим. Номинальные цены пшеницы сегодня составляют 300 долларов за тонну, а были времена, когда они достигали 440–450 долларов. Рынок масла обновил рекорд десятилетней давности.

Ключевой вопрос сегодняшнего дня — что будет с ценами на мясо, которое также по некоторым позициям является биржевым товаром, а пока динамика цен на него в разы отстает от динамики цен на сахар, зерно и масличные. Мясо, можно сказать, отыграло пока только конъюнктурный ценовой спад прошлых лет. Почему вдруг мясо оказалось в отстающих? Вполне возможно, это временная ситуация. Цены на него в мире будут, вероятно, расти относительно высокими темпами на фоне роста спроса и постепенного увеличения себестоимости. В лидерах может быть красное мясо, которое больше выигрывает от открытия ресторанов и кафе. «Пока формально мы видим небольшой рост цен на красное мясо. Цены на мясо птицы держатся стабильными. Но мы видим и очень сильное ускорение инфляции в последние недели и рост цен на говядину в США, до этого сильно выросли цены на скот. Российская свинина год к году подорожала на 40 процентов. Оптовые и розничные цены на красное мясо и птицу активно растут. Скорее всего, тренд продолжится», — считает Андрей Сизов.

Ряд импортных товаров, а также курятина в России дороже, чем на мировых рынках

Таблица 1

Продукция	Международный рынок	Рынок РФ
Бананы (Центральная Америка, долл. за коробку 18,14 кг)	15,75	15,96
Сливочное масло (долл. за тонну)	4942	3933,33
Цельное молоко (долл. за тонну)	3980	3733,33
Чай (долл. за кг)	2,5	2,93
Сахар (долл. за тонну)	335,4	533,33
Российская пшеница (долл. за тонну)	250,75	213,33
Рыба (Бремен, долл. за тонну)	1498	1466,67
Подсолнечное масло (Северная Европа, долл. за тонну)	1387	1066,67
Говядина (США, долл. за тонну)	7127	4666,67
Свинина (США, долл. за тонну)	2609	2404,67
Птица (США, долл. за тонну)	961	1866,67

Источники: FAO, agroserver.ru

Российский аграрный рынок — часть мирового. Наши цены на товары, которые мы экспортируем и импортируем, формируются исходя из уровня мировых цен

Как это работает

«Жадные российские производители подтягивают внутренние цены под мировые, и поэтому розничные цены у нас растут, народ страдает» — таков основной посыл нашего правительства рынку для оправдания беспрецедентных мер регулирования цен, развернутых сегодня на российском рынке. Как же происходит «переток» мировых цен на российский рынок?

Для начала зафиксируем тот факт, что субъекты экономической деятельности у нас все-таки занимаются бизнесом, а потому нацелены на получение прибыли. Призывать их к добровольному снижению маржи, отказу от прибыли противоестественно и приведет к тому, что они этим бизнесом заниматься перестанут.

Российский аграрный рынок давно является частью мирового. Наши цены на экспортируемые товары, будь то пшеница, сахар или масло, а также на импортируемые товары, например на помидоры и огурцы, формируются исходя из уровня мировых цен. Каков же механизм перехода мировых цен на российский рынок? Что нам до того, что Китай закупает кукурузу, а в Бразилии засуха? (По производству кукурузы мы, например, совсем мизерные игроки — 13,9 млн тонн в прошлом году.)

Как мы уже сказали выше, «текучесть» продовольственного баланса приводит к тому, что удорожание одной культуры приводит к росту цен на другую. Из чего исходят и что думают различные игроки, когда на мировом рынке начинается рост цен? Лучше всего это рассмотреть на примере пшеницы — нашей основной экспортной позиции.

Экспортеры, получив новый уровень мировых цен и прогнозируя их динамику на ближайший период, начинают от этой цены откручивать стоимость своей логистики, свою прибыль, расходы и т. д., приходят к некой цене, которая им позволит совершить прибыльную сделку. Дальше они приходят к владельцу зерна и пытаются предложить минимальную из возможных цену закупки (в расчете, что крестьянин пока не осознал роста мировых цен). Но крестьянин не лыком шит и тоже внимательно следит за «Чикаго», и, видя рост цен, начинает, наоборот, играть на повышение продажной цены. На каком-то уровне они договариваются, но в любом случае повышение закупочной цены неизбежно. Но не все так просто: есть целый ряд факторов, которые дополнительно влияют на ценовое решение в моменте.

Крестьяне всегда уверены в том, что их товар должен только дорожать. Сегодня у производителей нет, как в прошлые годы, большой кредитной задолженности перед банками, а значит, они могут «сесть на товар» и не продавать его, если цена не устраивает. Что касается экспортеров, то они смотрят на ценовой тренд на недели вперед: если тренд повышательный, они платят больше. Экспортеры как покупатели более привлекательны для производителей зерна, чем мукомолы или птицеводы, потому что у них есть деньги и они закупают большие объемы. Кроме того, производители зерна понимают, что экспортеры, для того чтобы иметь возможность грузить зерно через большие портовые элеваторы, вынуждены наперед фиксировать квоты на перевалку зерна. В частности, это происходит в Новороссийском порту — таким образом новые владельцы порта в лице банка ВТБ обеспечивают загрузку перевалочных мощностей. В противном случае экспортеры вообще не будут иметь доступа к перевалке. А это значит, что они в любом случае должны закупить и отправить на экспорт определенный объем зерна (либо все равно заплатить порту деньги за перевалку). И это тоже аргумент для крестьянина в пользу повышения закупочных цен.

Помимо этого экспортеры смотрят не только на баланс спроса-предложения внутри страны, но и на мировой и региональный баланс — в нашем случае это Черноморский/Средиземноморский регионы, — и этот расклад тоже влияет на процесс ценообразования. «Экспортеры думают так: нужно мне в России набирать больше товара или нет? У моих прямых конкурентов по Черному морю (у этих стран сходная стоимость доставки зерна) — румын, болгар и украинцев — товара, например, нет, и у нас немного, потому что конец года, много съели, много вывезли. Поэтому надо брать побольше — цена скорее вырастет. И наоборот, если наши крестьяне настаивают на высоких ценах, а экспортер видит, что в это время румыны и болгары выставляют большие объемы зерна, он говорит производителю зерна, что цена неадекватна. Так рассуждает экспортер», — рассказывает генеральный директор компании «Русгрейнтрейд» **Дмитрий Калянин**.

Заметим, что у сегодняшних ведущих наших экспортеров, таких как «Миро-групп» и ОЗК (их главным акционером является государство, тоже в лице ВТБ), финансовые возможности позволяют закупать любые нужные объемы. Чего не скажешь о мукомолах или животноводах, которые оказываются в наиболее уязвимом положении при росте мировых цен на зерно. Как правило, мукомолы покупают товар с запасом не более чем на два месяца вперед (на бо́льшие объемы нет денег), а крупный производитель яиц — на три-четыре месяца; животноводы могут закупаться на еще более длительный срок. При росте мировых цен про-

Однако розничные цены в США и Европе уже намного выше, чем в России и Китае

Таблица 2

Продукция	Цена (долл.)			
	США	Германия	Россия	Китай
Картофель, 1 кг	2,60	1,60	0,67	0,87
Помидоры, 1 кг	4,25	3,17	1,60	1,26
Куриное филе, 1 кг	9,13	8,47	4,40	4,22
Яйца, 10 шт.	1,93	2,42	1,07	1,61
Молоко, 1 л	0,84	0,94	0,77	2,06
Говядина, 1 кг	12,53	12,58	7,33	12,37
Яблоки, 1 кг	4,53	2,90	1,33	1,94

Источники: «Перекресток-Впрок», Numbeo.com, расчеты «Эксперта»

изводитель зерна выставляет мукомолу (животноводу) лучший для себя уровень цен, который он в последние дни слышал от экспортеров. Крестьянину все равно, кому продавать: экспортеру, мукомолу или птицеводу. То есть речь идет о том, что нет никаких внутренних и внешних цен. Цена на рынке одна!

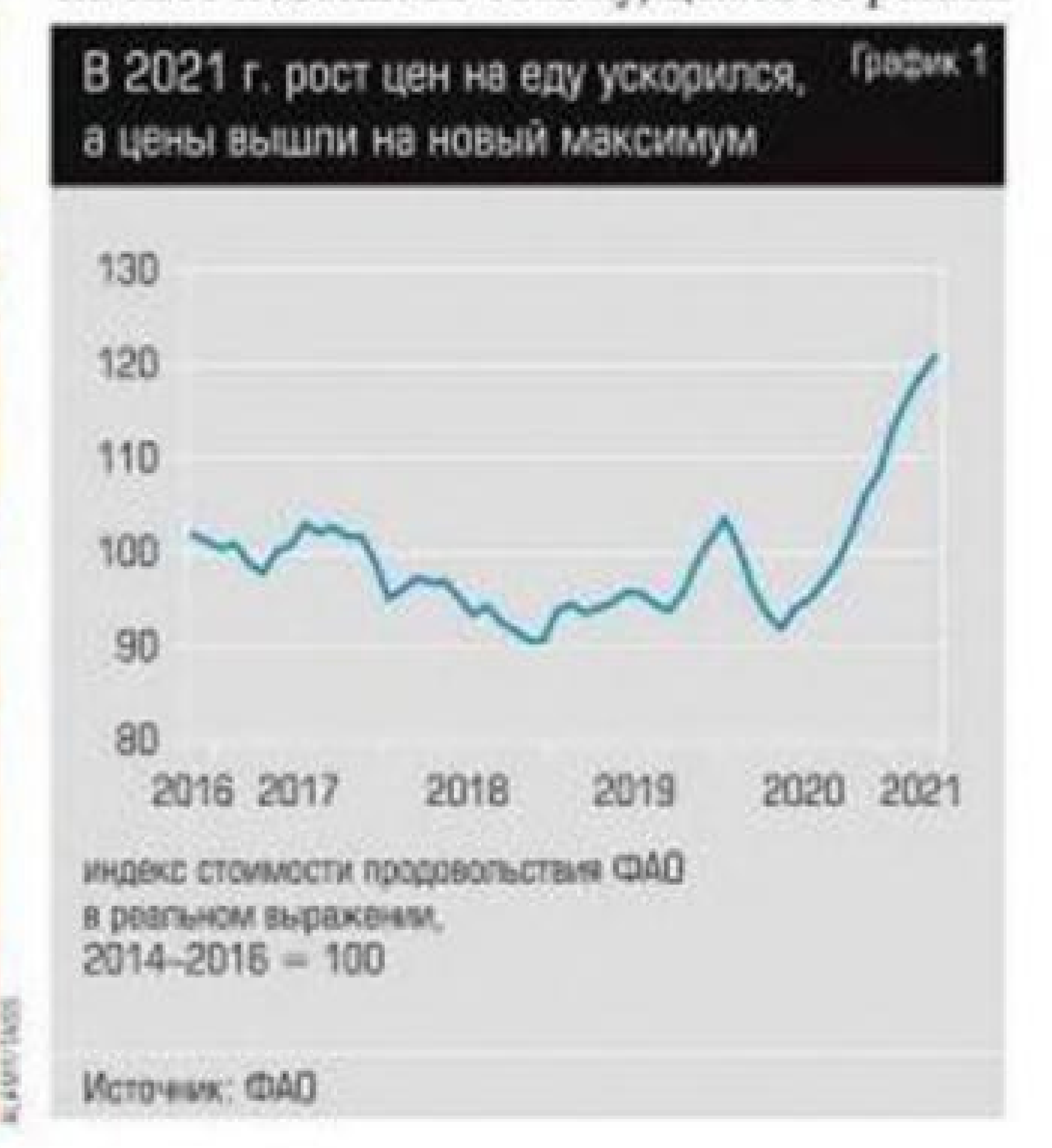
Переработчикам же зерна важно, чтобы товар не уходил из региона, потому что закупки в другом регионе приведут к росту стоимости логистики, так что они заинтересованы закупать у своего регионального производителя зерна или владельца элеватора как можно больше (насколько позволяют финансы) и вынуждены идти на повышение цен, если экспортеры предлагают больше.

По цепочке переработчики дальше тоже вынуждены повышать цены. Однако их возможности не безграничны, потому что они упираются в низкую платежеспособность населения либо в ценовые ограничения, установленные государством (как это происходит у нас сейчас).

Если переработчик значительную часть своей продукции экспортирует, как, например, производители подсолнечного масла (более половины производимого в стране подсолнечного масла — порядка трех миллионов тонн — идет на экспорт), то он, как и производитель подсолнечника, начинает ориентироваться на мировые цены, а значит, по той же самой цепочке цены на его продукцию на внутреннем рынке (для розницы) повышаются.

Еды будет много

Что будет дальше с динамикой цен и балансом зерновых и масличных рынков? По мнению Андрея Сизова, с ростом цен ничего не сделаешь, никакими запретительными мерами его не остановить. «Пока мы не увидим существенного ускорения инфляции, пока ФРС не начнет повышать ставку, ценовое ралли



В 2021 г. рост цен на еду ускорился, а цены вышли на новый максимум. График 1

индекс стоимости продовольствия ФАО в реальном выражении, 2014–2016 = 100

Источник: ФАО







будет продолжаться. Пока все товарные рынки продолжают расти. Сдерживающим фактором в ближайший год может оказаться новый урожай: фермеры по всему миру хорошо зарабатывают на фоне роста цен и пытаются нарастить производство. Жаль, что к России из-за госрегулирования цен это не относится», — говорит он.

Настроения инвесторов и сезонный фактор могут немного остудить ценовой пожар. Пример тому — ситуация на фондовом рынке на прошлой неделе: после выхода отчета USDA с информацией о том, что, несмотря на засуху, в Бразилии не будет потери урожая кукурузы, инвесторы спешно начали распродавать кукурузные активы, что сразу же обвалило цены на бирже.

Сезонные факторы физического производства позволяют оптимистично смотреть в будущее. Согласно тому же отчету, виды на урожай везде очень высокие, повсюду намечается расширение посевных площадей. USDA прогнозирует рекордное производство пшеницы по всему миру — почти 789 млн тонн. В России тоже рекордные 85 млн тонн при общем сборе зерна 126,5 млн тонн.

Наши аналитические агентства раскритиковали данные USDA, считая, что оно не учло гибель озимых в России. По данным российских аналитических агентств, урожай пшеницы в новом сезоне составит 79 млн тонн.

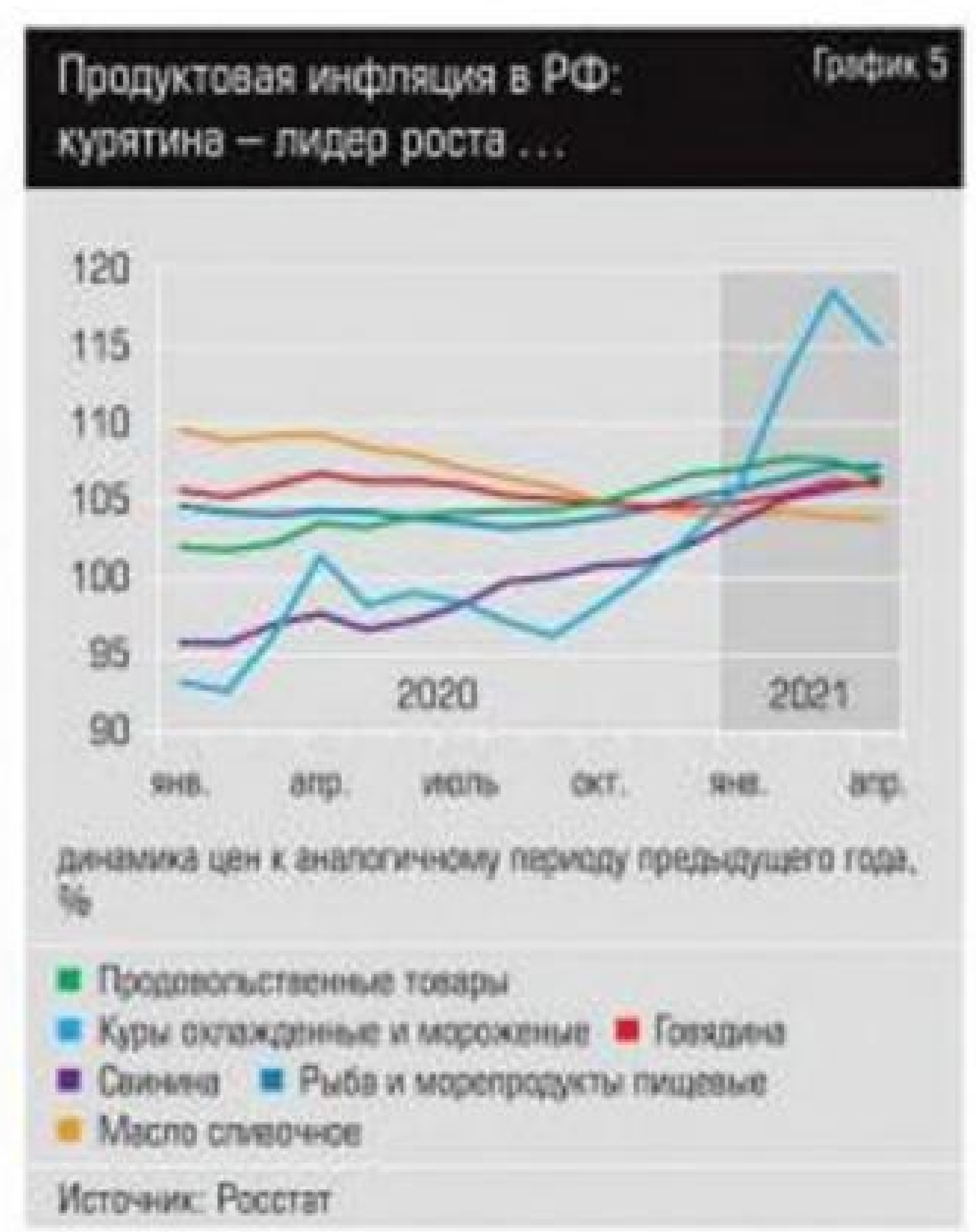
Мировое производство сои, по прогнозам USDA, вырастет на 22,6 млн тонн и достигнет 385,5 млн тонн. При этом производство сои в России тоже достигнет рекордного для страны показателя 4,6 млн тонн, на 7% выше, чем в прошлом году. Мировое производство кукурузы вырастет до рекордных 1,2 млрд тонн (в том числе рекордный урожай ожидается в Украине — 37,5 млн тонн, на 23% выше, чем в прошлом году). Рост мирового производства подсолнечника составит 7 млн тонн — до рекордных 57 млн тонн. Ожидания большого урожая в ближайшее время начнут сдерживать цены на сельхозпродукцию.

Инфляция, чужая и своя

Пока некоторая неопределенность сохраняется на мясном рынке, так как зависимость от экспорта на нем невелика: на экспорт уходит порядка 4–5% произведенной в стране курятины и свинины. Тем не менее цены на свинину за год выросли на 40%, на курятину — на 15%, на яйца — на 30%. «Птицеводы не корректируют цены на свою продукцию в зависимости от мировых цен, — говорит генеральный директор Национального союза птицеводов **Сергей Лахтюхов**. — Но себестоимость зависит от мировых цен на сырье и от курсов валют: примерно 25–30 процентов в нашей структуре затрат занимают ингредиенты, которые напрямую зависят от курсов валют, и еще около 30 процентов — те, что зависят от них опосредованно. В первую очередь на себестоимости сказываются цены на корма, в которых зерно — важная, но не единственная составляющая. Зерно мы покупаем российское, но внутренние цены производителей зависят от экспортных цен. Именно поэтому правительство ввело экспортную пошлину на пшеницу. Корма — это не только зерно, но и шрот. Что касается шрота, то здесь большая доля импорта, основная часть сои к нам завозится, а мировые цены на нее быстро растут. Дорожает также подсолнечник. Наконец, ветеринарные препараты, аминокислоты и оборудование по большей части импортные. Так, рост цен на аминокислоты достигает сотни процентов. Все это влияет на себестоимость. Рост отпускных цен на птицу в январе—феврале не компенсировал полностью рост себестоимости у птицеводов, при том что уже в марте отпускные цены расти перестали».

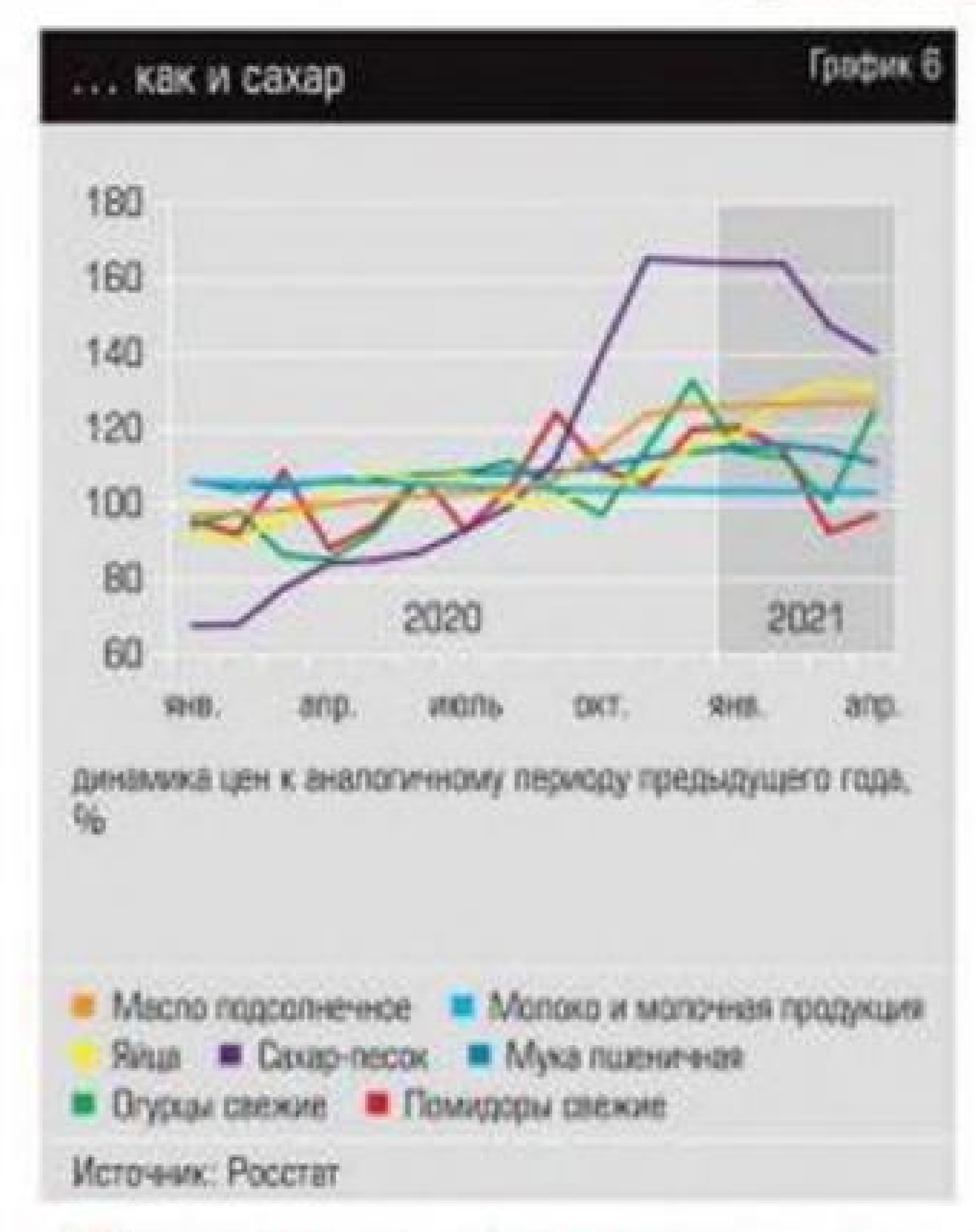
«Основные факторы рекордного глобального роста цен на продовольствие в 2020–2021 годах — на стороне конъюнктуры и издержек производства, — комментирует **Елена Воронкова**, доцент кафедры финансов и цен РЭУ им. Г. В. Плеханова. — С одной стороны, на цены давит дефицит предложения, связанный с массовыми сокращениями производства, экспорта, падением инвестиций из-за ковидных ограничений, климатическими коллизиями. С другой стороны, на рост цен влияют повышенный спрос ключевых импортеров, формирующих стратегические товарные запасы, игры биржевых спекулянтов». Но вот самый важный для нас момент: наиболее значительно политика количественного смягчения в развитых государствах отражается на инфляции в других национальных экономиках, в первую очередь в развивающихся странах, имеющих значительные объемы импорта, отмечает Елена Воронкова. Это происходит через эффект девальвации национальных валют, которая является результатом массового оттока капиталов с развивающихся рынков в рамках реализации политики QE (эмиссии). В отличие от Китая наша экономика не имеет буфера из регулируемого курса, который мог бы сгладить этот девальвационный эффект. Поэтому велики шансы, что цены на нашем розничном рынке будут потихоньку подтягиваться к уровню Европы и США (см. таблицу 2).

Немаловажен, на наш взгляд, и социальный фактор. За пандемию население практически всех стран стало беднее. Наиболее пострадали от роста продовольственной инфляции страны, где население большую часть доходов тратит на еду. Богатые страны, где на еду население тратит 10% доходов, меньше почувствуют ценовое давление. Более того, уровень цен на продовольствие в богатых странах выше, доля сырья в конечной цене продукции не так высока,



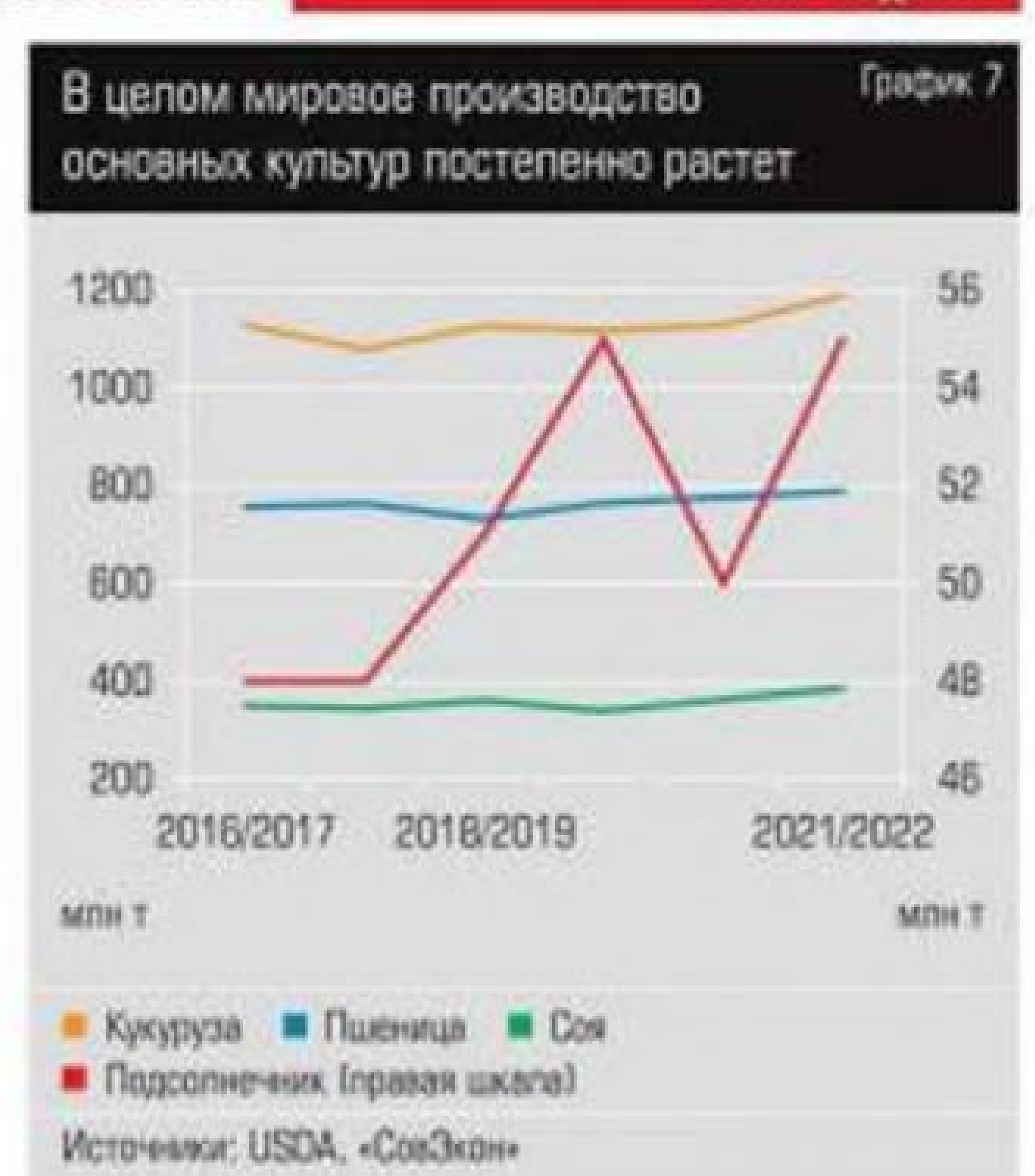
Продуктовая инфляция в РФ: курятина — лидер роста …

Источник: Росстат



… как и сахар

Источник: Росстат



В целом мировое производство основных культур постепенно растет

Источники: USDA, «СовЭкон»

и колебания цен на него не так сказываются на конечных ценах. Население небогатых стран вряд ли будет довольно ростом продовольственной инфляции, и, возможно, правительства разных стран начнут искать и применять разные меры влияния на сырьевые циклы. Но в этом кроется новый риск разбалансировки для мировых и локальных рынков продовольствия.

Так, в последний год российское правительство пыталось бороться с продовольственной инфляцией разного рода ограничительными и стимулирующими мерами. Для ряда продовольственных товаров были введены долгосрочные компенсационные механизмы в попытке снизить зависимость внутренних цен от мировых. Этой весной правительство ввело плавающую экспортную пошлину на масло, а пошлину на подсолнечник повысило до 50% со скромных 6,5%. Плюс была возвращена действовавшая в прошлом сезоне плавающая вывозная пошлина на пшеницу, ячмень и кукурузу. Кроме того, правительство поддержало производителей муки, хлеба, сахара и другой агробизнес, который поставляет продукцию на внутренний рынок, выделив на это дополнительно около 15 млрд рублей. «Результат сдерживания цен, конечно, никого из нас полностью не устраивает, но, если бы не принятые меры, обсуждать пришлось бы не их эффективность, а взрывной неконтролируемый рост цен. Мы за то, чтобы наши производители зарабатывали на экспорте, но не в ущерб интересам главных своих покупателей, которые живут и работают в России», — заявил в мае Михаил Мишустин.

Однако, как писал «Эксперт», введение правительством экспортных пошлин на зерно, подсолнечник и масло может привести к сжатию рынка (см. «Большая продразверстка», № 16 за этот год). А сжатие рынка — читай, сжатие предложения и (или) ажиотажный рост спроса — ведет только к одному: к очередному росту цен. Собственно, мы это наблюдали совсем недавно на российском рынке пшеницы, подсолнечника и сои: в апреле—июне прошлого года действовал запрет Экономической комиссии ЕАЭС на вывоз семечка за пределы союзного государства с целью обеспечения стабильности на рынке масла в период пандемии. Но, как только запрет сняли, экспорт семян подсолнечника взлетел более чем в десять раз — ограничения нагнетали и ажиотажный спрос, и цены.

Основные факторы рекордного глобального роста цен на продовольствие в 2020–2021 годах — на стороне конъюнктуры и издержек производства

Конечно, так действует не только Россия, но запреты и пошлины важных игроков на мировом рынке приводят к росту цен. «Государственные меры по ограничению экспорта, изменение ценовых пропорций между мировыми и внутренними ценами за счет повышения последних, валютная политика, направленная на понижение курса национальных денежных единиц в странах — крупных импортерах, — все это источник относительно высоких темпов внутренней инфляции, которая затем через глобальные цепочки стоимости постепенно впитывается внешней средой», — объясняет Елена Воронкова.

Западные эксперты уже заговорили о том, что нынешнее ралли на рынках — самое мощное за последние четыре десятилетия и конца ему пока не видно. Главное, к чему приковано сейчас внимание инвесторов, — инфляция в США: в апреле ее годовой показатель поднялся до 4,16% год к году (максимум с сентября 2008-го). JPMorgan уже советует инвесторам ввиду раскручивающейся во всех странах инфляции выходить из акций роста («техи») и вкладываться в сырьевые товары. Старая истина «Лучше жесткий ящик с тушенкой, чем мягкое кресло пилота "Теслы" или Blue Origin» снова актуальна. ■

Анастасия Матвеева

Восток сосредотачивается

Три крупные розничные сети Сибири и Дальнего Востока объединились в «Восточный союз». Это позволит им закрепиться на рынке за счет экономии от объединения таких функций, как закупки и логистика, и не только. При этом участники альянса сохранят свои бренды



«Восточный союз» — так назвали три розничные сети, работающие в Сибири и на Дальнем Востоке под брендами «Красный Яр» (Красноярск), «Самбери» (Хабаровск) и «Слата» (Иркутск), свой альянс, который они заключили на прошлой неделе. Совокупная выручка участников альянса в 2020 году составила 120 млрд рублей, что позволяет ему претендовать на место в десятке крупнейших российских сетей. Управляющей компанией стало ООО «Восточные розничные сети», объединившее в равных долях управляющие компании сетей — красноярское ООО «Смарт», хабаровскую «ДВ Невада» и иркутское ООО «Маяк». Возглавит компанию **Ольга Наумова**, в послужном списке которой высшие руководящие должности в двух крупнейших отечественных ритейлерах — «Пятерочке» и «Магните». Ольга Наумова сообщила СМИ, что цель альянса — достижение «долгосрочного экономического эффекта для участников за счет комплексного решения общих задач». Судя по всему, речь идет о централизации многих однотипных бизнес-процессов, характерных для розницы: категорийного менеджмента, закупок, развития собственных торговых марок (СТМ), онлайн-торговли, маркетинга, ИТ-решений, логистики и проч. Кроме того, участники альянса будут использовать общую базу данных, совместно оптимизировать расходы на развитие, делиться лучшими бизнес-практиками. Планируется совместно определять стратегию развития.

Однако сети намерены работать пока под своими брендами, что дало некоторым наблюдателям повод говорить: каждая сеть хочет сохранить за собой уже осваиваемый ею ареал, что, впрочем, не отменяет выгод объединения. Во-первых, оно позволит самим объединяющимся избежать лобового столкновения при освоении сибирских и дальневосточных пространств. «Мы знаем повадки рынка ритейла увлекаться ценовыми войнами и иными лобовыми движениями», — замечает **Сергей Макшанов**, руководитель ГК «Институт тренинга — АРБ Про». Во-

В сеть «Самбери» входит 30 гипермаркетов и 12 супермаркетов под брендом «Самбери», 56 магазинов у дома «Раз два» и 77 дискаунтеров «Близкий», расположенных в Хабаровском и Приморском краях, Амурской и Еврейской автономной областях. Первая розничная точка открыта в 1998 году.

В сеть «Слата» входят 80 супермаркетов и 250 дискаунтеров «Хлеб-соль» в Иркутской области и Забайкалье. Основана в 2002 году, дискаунтеры начала развивать в 2014 году.

Сеть «Красный Яр» состоит из 66 гастрономов в Красноярске и примерно сотни дискаунтеров «Батон» в Красноярском крае и Хакасии. Первый гастроном открылся в 1997 году, первый дискаунтер — в 2015 году.

вторых, объединение даст региональным игрокам возможность в перспективе достойно встретить у себя в регионах федеральных игроков, таких как лидеры рынка X5 Retail Group или «Магнит».

Экономии ради

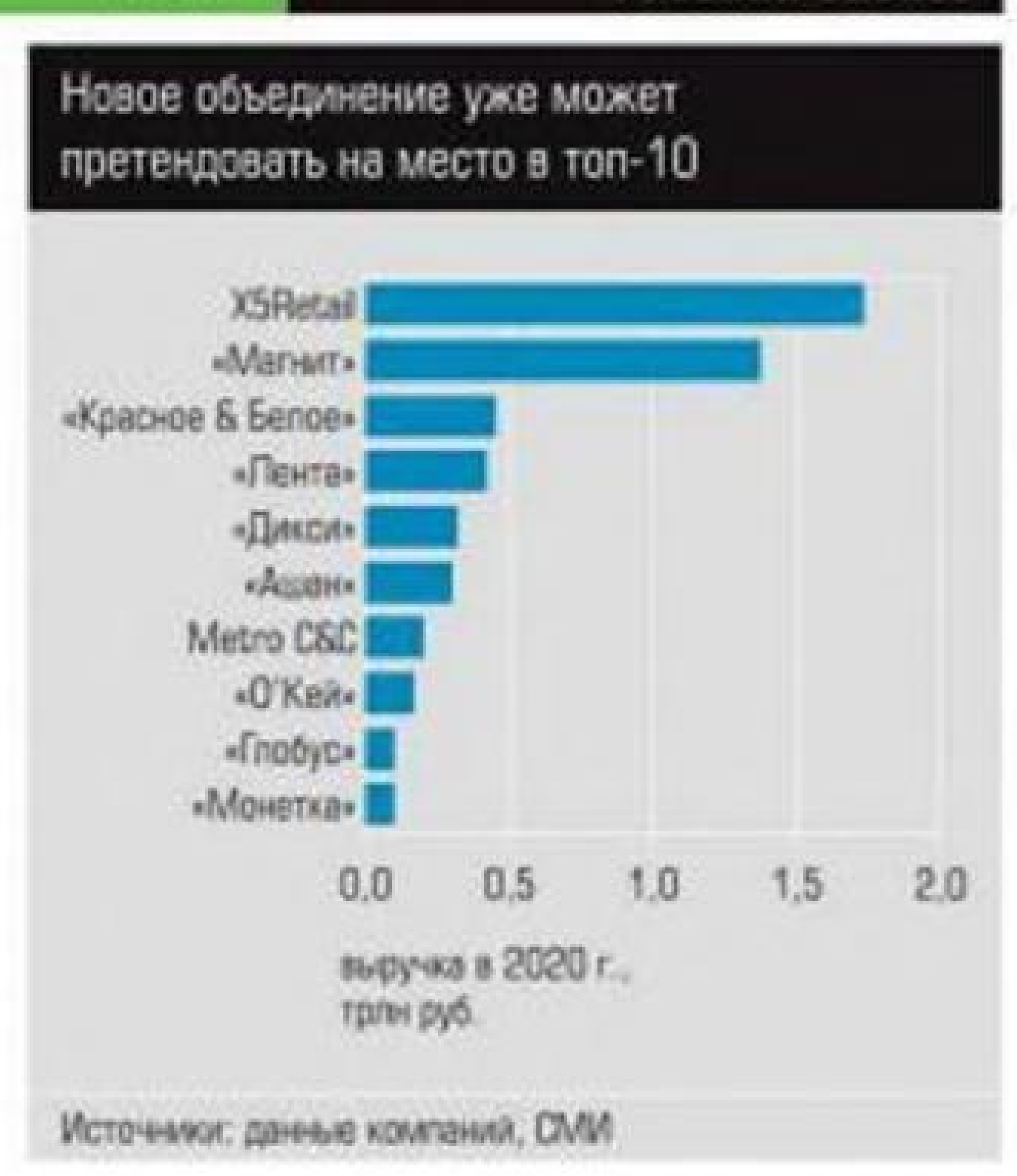
В некоторой степени указанные сети каждая по отдельности уже обладают конкурентными преимуществами как на фоне наступления федерального ритейла, так и неблагоприятных экономических тенденций, давящих на реальные доходы потребителей. Все три вошедшие в альянс компании динамично развиваются и ведут успешную экспансию в своих регионах. «Что примечательно: вошедшие в союз компании, особенно "Слата" и "Самбери", — опытные игроки, доминирующие на своих территориях, отлично знающие специфику (особенно региональной логистики), у них есть потенциал синергии. Поэтому консолидация закупки, работы с СТМ и обмен технологиями в доставке, онлайн-торговле и маркетинге в потенциале заметно выделит их на макрорегиональном рынке», — уверен Сергей Макшанов.

Действительно, «Самбери» совсем недавно (в марте) присоединила к себе часть магазинов закрывшейся местной розничной сети «Фреш 25». А сеть супермаркетов «Слата» начиная с 2014 года бурно прирастала дискаунтерами «Хлеб-соль»: годовая динамика оборота этой сети составляет 20–25%. В компании уточняют, что увидели на региональном рынке пустующую нишу — нишу мягкого дискаунтера, оптимального формата для небольших городов с более низкими доходами, чем в том же Иркутске. Кстати, формат дискаунтера прижился и в других сетях объединения, что выводит их конкурентоспособность на высокий уровень. «Конкурентную обстановку изменяют молодые агрессивные игроки онлайна плюс дискаунтеры, — характеризует состояние розничного рынка эксперт **Иван Буторин**. — Проблема текущих лидеров рынка ритейла в том, что если они начнут открывать дискаунтеры, то в первую очередь ударят по своим же магазинам "у дома", которые с такими затратами, потерями и гонкой за красотой и при уровне бедного класса более 60 процентов быстро закроются».

Объединение, по идее, должно усилить конкурентные позиции восточной тройки. «Идеи каких-либо объединений были, есть и будут, и, я думаю, мы еще увидим разные типы объединений, — рассуждает **Сергей Леонов**, глава франчайзинговой сети "Хороший выбор". — Все они преследуют примерно одинаковые цели: объединение с целью сокращения издержек на обслуживание одинаковых для всех процессов. Объединение с целью получения конкурентоспособности, где под конкурентоспособностью может подразумеваться создание уникальных товаров (импорта, контрактного производства, снижение дискриминационных условий крупных федеральных производителей). Объединение с целью развития и совместного использования дорогой, но очень важной инфраструктуры, связанной с логистикой, ИТ-платформами, интеграцией в разные экосистемы. Что касается нашей компании, то мы уже пятый год развиваем все перечисленные выше направления».

Наиболее очевидный результат объединения — усиление «закупочной силы», позволяющее укрепиться на низком ценовом уровне. Объединения такого рода не новость для рынка розницы. В Европе уже объединяются конкурирующие между собой сети Tesco и Carrefour, Casino и Auchan. По расчетам Ивана Буторина, это дает им 0,5–1% экономии из-за масштабов закупок. В России члены Союза независимых сетей России, объединяющего сорок сетей, на паях создали потребительский кооператив «Рост» ради обеспечения поставок на выгодных условиях. Другой пример — франчайзинговая сеть «Хороший выбор», зонтичная для малых сетей и независимых розничных точек, куда входит 750 магазинов в 12 регионах с общей годовой выручкой 125 млрд рублей, которая ведет от их лица переговоры с поставщиками федерального уровня, с тем чтобы добиваться от них условий поставок, сопоставимых с уже упоминавшимися лидерами рынка. По оценке Ивана Буторина, теоретически члены «Восточного союза» могут достичь порядка двух процентов снижения цен и пяти-шести процентов роста бюджетов на скидки.

Второе обстоятельство, которое, по всей видимости, подтолкнуло сети к объединению, — чисто регионального свойства. «На рынке востока страны, где уровень дистрибуции многих производителей все еще слаб, не развита логистика, а проживает всего десять процентов населения, производителей потенциально могут интересовать крупные партнерства как канал дистрибуции», — подчеркивает Сергей Леонов. Отсюда отмеченная представителями сетей долгая транспортировка товаров из центральных регионов России, недостаточное количество местных поставщиков, зависимость от импорта продовольствия, в первую очередь овощей и фруктов. «И действительно, "Восточный союз" планирует организацию хабов для магистральных поставок и распределительных центров «последней мили», что позволит перестроить цепочку поставок в масштабах Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, увеличить долю рынка и стать крупным



заказчиком для поставщиков, сопоставимым с основными федеральными сетями», — приводят СМИ слова гендиректора «Самбери» **Льва Волкова**.

Впереди годы кропотливой работы

Участники рынка и эксперты пока не готовы оценить, насколько эффективным будет объединение. Недостаточно четко проговорена стратегия альянса, и это мешает оценить эффективность заявленного инструментария. Скажем, Иван Буторин, исходя из наблюдений за опытом внедрения СТМ, сомневается в целесообразности делать на них ставку. Он полагает, что это приносит дополнительные затраты и часто приводит к снижению качества продукта, но при этом снижение цены на товары в текущей ситуации происходит не за счет выставления на полки более дешевых по сравнению с марками производителей продуктов под СТМ, а за счет высокой доли промопродаж, которая зачастую составляет 80–90%.

В любом случае выстраивание единой инфраструктуры, логистики, импорта, стоков, централизация контрактов требует больших усилий и сложной работы. Сергей Леонов рассказывает, что добиться существенного улучшения условий, в том числе ценовых — иногда до 25%, по федеральным контрактам поставок удалось только после нескольких лет кропотливых переговоров, прежде чем федеральные поставщики убедились, что улучшение условий поставок выгодно, поскольку сеть «Хороший выбор» — эффективный канал продвижения их продукции.

Таким образом, успех «Восточного союза» будет зависеть от того, сумеют ли его участники выработать совместную долгосрочную стратегию и эффективную тактику, что не всегда бывает просто, особенно в тех случаях, когда каждый из партнеров сам по себе успешный игрок рынка. ■

ЭКСПЕРТ № 21 17–23 МАЯ 2021

Алексей Долженков

В МКБ долили капитал

Московский кредитный банк пополнит базовый капитал с помощью SPO. Это один из немногих банков, который успешно прошел коронакризисный 2020 год. Что стоит за этим успехом?

Московский кредитный банк (МКБ) объявил о предварительных итогах вторичного публичного размещения (SPO). Большая часть из 3,6 млрд акций МКБ (12% капитала) была размещена на Московской бирже, а на 2,3 млрд подали заявки акционеры банка, воспользовавшиеся преимущественным правом. На 1,8 млрд акций подписался на общих основаниях основной акционер МБК концерн «Россиум» (владеет 59,78% акций МКБ, находится под контролем **Романа Авдеева**). В результате покупки доля концерна в МКБ останется на прежнем уровне. Цена размещения была установлена в 6,3 рубля за акцию.

IPO (первичное размещение акций) МКБ состоялось в 2015 году, тогда он привлек 13,2 млрд рублей. Потом, два года спустя, было SPO — на нем банк привлек 14,4 млрд рублей. И вот теперь МКБ, предположительно, привлечет еще 22,7 млрд рублей. По официальному заявлению МКБ, эти деньги планируется использовать для общих корпоративных целей. Обычно за такими формулировками кроется докапитализация или досоздание резервов.

Эмиссия для комфорта

В случае МКБ, скорее всего, речь идет как раз о пополнении капитала. Банк выполняет все обязательные нормативы, но по нормативу достаточности базового капитала (Н1.1) у него очень небольшой запас: на 1 апреля этот показатель составлял 8,99%. По «Базелю III» минимальное значение Н1.1 составляет 4,5%, но в России действуют надбавки: на поддержание достаточности капитала — 2,5% и за системную значимость — 1%. В итоге МКБ нужно соответствовать уровню 8%.

«МКБ поддерживает невысокие значения норматива базового капитала, которые в среднем ниже, чем у остальных системно значимых кредитных организаций (СЗКО), — рассказывает старший директор по банковским рейтингам "Эксперт РА" **Игорь Алексеев**. — Поэтому для обеспечения дальнейшего роста бизнеса с поддержанием норматива на "комфортном" уровне и соблюдением всех надбавок к нормативам для СЗКО банку необходимо прежде всего увеличение буфера по нормативу Н1.1. При этом сделать это за счет привлечения субординированного долга невозможно, поэтому и был выбран вариант SPO».

Дело тут в том, что субординированные кредиты (даже бессрочные) не могут входить в базовый капитал. По «Базелю III», этот капитал должен быть преимущественно сформирован из обыкновенных акций, нераспределенной прибыли и эмиссионного дохода по обыкновенным акциям. В добавочный капитал могут входить только бессрочные субординированные кредиты, а остальные — только в дополнительный.

«На текущий момент значительная доля капитала МКБ образована субординированными кредитами, — рассказывает начальник аналитического управления, член совета директоров банка БКФ **Максим Осадчий**. — На 1 апреля собственные средства (капитал) банка составляли 297,1 миллиарда рублей. В добавочном капитале субординированные кредиты составляют 42,8 миллиарда рублей. В дополнительном они составляют 98,1 миллиарда, итого в сумме 140,8 миллиарда рублей. Как видим, капитал банка на 47 процентов состоит из субординированных кредитов». Неудивительно, что у МКБ нет проблем с нормативами, в которые можно включать суборды, а вот по Н1.1 запас очень маленький. Отсюда и необходимость в допэмиссии и SPO.

«Новые вливания поддержат показатели капитализации при запланированном росте кредитного портфеля МКБ примерно на 10–15 процентов в текущем году», — рассказывает заместитель директора группы рейтингов финансовых институтов АКРА **Сурен Асатуров**.

У SPO есть целый ряд преимуществ перед субордами. Финансирование за счет размещения акций, как правило, дешевле, чем привлечение субординированных кредитов. Однако некоторые аналитики не уверены, что SPO МКБ будет полностью рыночным. Нельзя исключить, что в нем примут участие связанные с акционерами МКБ финансовые организации. Даже НПФ, в рамках определенных лимитов, могут это сделать. Напомним, в «Россиум» входит НПФ «Эволюция» с активами почти 290 млрд рублей, образовавшийся путем слияния НПФ «Нефтегарант», «Согласие», «Социальное развитие» и «Образование».

Впрочем, расслабляться МКБ еще рано. Как напоминает аналитик ГК «Финам» **Игорь Додонов**, недавно в МКБ была принята новая дивидендная политика, предусматривающая существенное увеличение выплат (не менее 25% от прибыли по МСФО), которая в перспективе будет оказывать определенное давление на капитал.

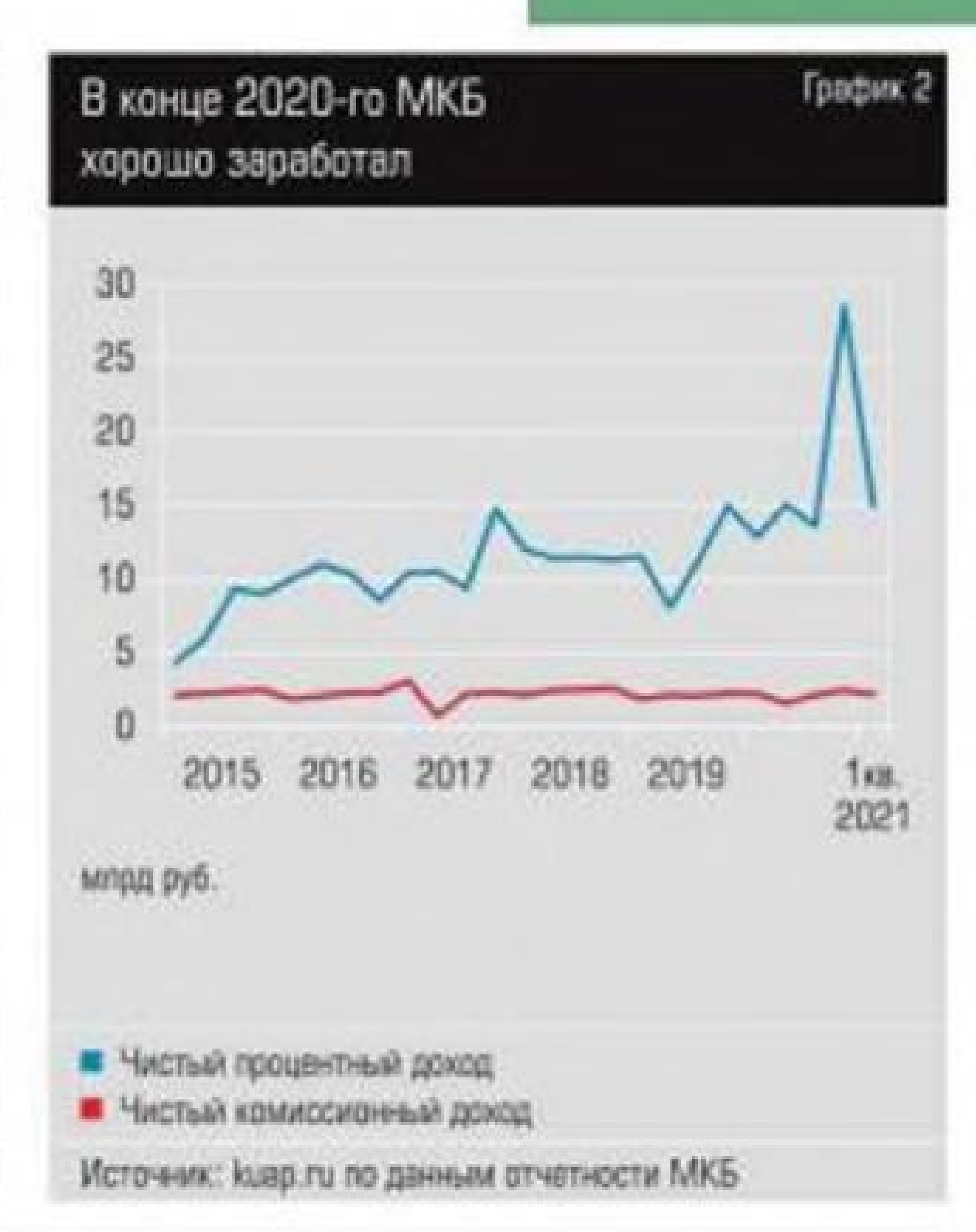
Интересный банк

Структура собственности МКБ настолько сложна и запутанна, что в рамках журнальной статьи просто невозможно привести ее структуру. Например, концерну «Россиум» напрямую принадлежит только 56,07%, а из сообщения МКБ мы узнаем, что еще 3,71% — через некие дочерние общества. Об этих дополнительных процентах нет информации даже на сайте ЦБ.

Другой пример: Роман Авдеев контролирует «Россиум» через «МКБ Капитал», но в самом «МКБ Капитале» у него только 20%. Дело же в том, что остальные 80% «МКБ Капитала» принадлежат (через цепочку юрлиц) трем закрытым ПИФам, каждый из которых (через ту же цепочку) на 99,9% принадлежит сам себе. Так и получается, что Роман Авдеев, владеющий по 0,1% в двух ЗПИФах и 0,07% в третьем, полностью контролирует «Россиум». Более того, управляет этими ЗПИФами компания «Регион Девелопмент», которая на 81% принадлежит все тому же Авдееву.

У Авдеева также есть еще девелоперская компания «Инград» — «СПАРК Интерфакс» указывает ее как компанию, имеющую связь с МКБ. «Мы слабо представляем себе, насколько дистанцированы друг от друга МКБ и девелоперский бизнес Авдеева, в какой степени ипотека банка является инструментом продаж "Инграда". Однако мы видим, что в МКБ остатки на счетах эскроу физлиц по договорам участия в долевом строительстве только за март выросли на 1,4 миллиарда рублей (плюс 10,55 процента)», — рассказывает Максим Осадчий.





МКБ и аналоги: хорошая рентабельность, низкая цена

Публичные российские банки

	ROE (%)*	ROA (%)*	Капитализация / Капитал
Сбер	17,59	2,52	2,62
ВТБ	6,48	0,56	0,38
МКБ	16,33	1,01	0,64
«Тинькофф»	38,97	4,88	7,59
«Санкт-Петербург»	15,29	1,73	0,40

*С 01.04.2020 по 01.04.2021 после уплаты налогов, без учета безвозмездно полученного имущества.

Источники: «Эксперт РА», расчеты «Эксперта» по данным Yahoo Finance и Банка России

«Роснефть», помимо того что ее дочерние компании «РН-Няганьнефтегаз» и «Самотлорнефтегаз» поучаствовали в спасении МКБ в 2017 году, выдав субординированные депозиты суммарно на 22 млрд рублей на 49 лет, снова отметилась крупной сделкой с участием МКБ в конце прошлого года. Как напомнил Максим Осадчий, в декабре 2020 года пул российских банков во главе с МКБ выдал кредит сингапурскому нефтетрейдеру Trafigura на покупку 10% акций компании «Восток Ойл» у «Роснефти». По его данным, МКБ, организатор этой синдикации, в декабре предоставил кредиты в иностранной валюте офшорам на сумму 1,2 млрд евро. По данным Bloomberg, общий объем кредита составил семь миллиардов долларов.

Если мы посмотрим на доходы МКБ (см. график 2), то увидим весьма интересный всплеск процентного дохода в четвертом квартале 2020 года. Если из сделки с Trafigura убрать сингапурского нефтетрейдера, то окажется, что МКБ организовал синдицированный кредит «Роснефти» под залог 10% акций «Восток Ойл».

От нефти к ипотеке

В целом 2020 год и первый квартал 2021-го прошли для МКБ довольно успешно. По данным «Эксперта РА», активы МКБ за последние 12 месяцев увеличились на 10,5% — с 2,8 трлн рублей на начало апреля 2020 года до 3,1 трлн рублей на 1 апреля 2021-го. Среди банков в ренкинге «Эксперта РА» (без учета НКО НКЦ) он занимает шестое место по активам.

Основной портфель МКБ — кредиты юрлицам, он и растет быстрее всего. За последние 12 месяцев он увеличился на 29%, с 1,6 трлн до 2 трлн рублей. Доля рынка кредитования бизнеса у МКБ достигла 4,3%, уровень просроченной задолженности составил всего 1,1%. Розничный кредитный портфель поскромнее, он вырос на 12,4%, с 141,4 млрд до 158,9 млрд рублей. Доля рынка — 0,7%, просрочка — 17,1%.

Как поясняет Игорь Додонов, в отличие от многих других ведущих российских кредиторов МКБ весьма успешно прошел через кризисный 2020 год, что было обусловлено в том числе фокусом банка на крупных корпоративных клиентах, которые меньше пострадали в кризис. Неудивительно: самая большая доля, 35% общего кредитного портфеля, — это кредиты нефтянке. «Бизнес МКБ ориентирован преимущественно на корпоративных клиентов, на которых приходится 87,5 процента кредитного портфеля и 71 процент депозитов», — поясняет ситуацию Игорь Додонов.

Чистая прибыль МКБ по итогам прошлого года подскочила в два с половиной раза, до рекордных 30 млрд рублей, при этом рентабельность собственного капитала составила достаточно высокие для сектора 16,9%. «В то же время высокая концентрация крупнейших клиентов в кредитах и депозитах представляет значимый риск для МКБ», — отмечает Игорь Додонов. Игорь Алексеев добавляет, что подавляющую часть процентных доходов МКБ получает по корпоративным кредитам, операциям с ценными бумагами, МБК и операциями обратного репо.

Для бизнеса МКБ также характерна высокая концентрация на рынке недвижимости. Например, до 20% корпоративных кредитов выданы под залог недвижимости. Кроме того, из общего портфеля 10% — кредиты строительной отрасли, еще 12,6% — физическим лицам (включая ипотеку). При этом кредиты свыше трех лет (предположительно ипотечные) составляют 98% розничного кредитного портфеля.

Интересная деталь отчетности по РСБУ на 1 марта 2021 года: во внебалансовых обязательствах МКБ числятся 3,1 трлн рублей безотзывных обязательств. Что именно стоит за этой строкой, никто из аналитиков объяснить не смог. Впрочем, одно предположение все-таки есть. «На 1 апреля у МКБ остатки на счете “Средства, предоставленные негосударственным финансовым организациям” составили 1,4 триллиона рублей. Среди банков МКБ занимает первое место по этому показателю, причем с огромным отрывом от ВТБ, занявшего второе место (44 миллиарда рублей). К категории “Негосударственные финансовые организации” относятся, например, пенсионные фонды, — рассказал Максим Осадчий. — В ответ МКБ, видимо, получил ценные бумаги примерно на такую же сумму. Остатки на забалансовом счете “Ценные бумаги, полученные по операциям, совершаемым на возвратной основе” составили на 1 апреля 1,59 триллиона рублей. Возможно, речь идет о сделках репо с этими финансовыми организациями».

Особенности баланса МКБ могут объясняться и особенностями его бизнес-модели. «Отличительной чертой МКБ является развитый инвестбанковский бизнес, — рассказывает Игорь Додонов. — Так, МКБ входит в топ банков по организации размещений корпоративных облигаций на российском рынке. В частности, в 2020 году банк провел 75 размещений на общую сумму свыше одного триллиона рублей».

Если же говорить о дальнейших перспективах, то, по оценке «Финама», чистый процентный доход МКБ в 2021 году составит 67,3 млрд рублей (плюс 13,7% к показателю 2020 года), чистый комиссионный доход — 17,9 млрд рублей (плюс 16,2%). Чистая прибыль может увеличиться на 19,3%, до 35,8 млрд рублей. Более того, в «Финаме» считают, что МКБ торгуется с заметным дисконтом к публичным банкам РФ. ■

ЭКСПЕРТ № 21 17–23 МАЯ 2021

Николай Ульянов

К перехвату управления движением готовы!

Российские производители активно локализуют выпуск движительно-рулевых колонок разных типов и мощности. Но отечественные суда по-прежнему оснащаются в основном изделиями иностранных компаний



ЭДРК-6500 на испытательном стенде Ленинградского электромашиностроительного завода. Гондола с электродвигателем отсоединена от поворотного модуля и погружена в воду

Электротехнический концерн «Русэлпром» готов в любой момент приступить к производству импортозамещающих электрических движительно-рулевых колонок (ЭДРК) для судостроения. По словам генерального директора «Русэлпром — Морские системы» **Максима Свиридова**, срок изготовления одного комплекта, состоящего из двух таких изделий, составит полтора-два года. Возможность производить такого рода продукцию компания получила после того, как поучаствовала в проекте создания по заказу Минпромторга электрической ДРК мощностью 6,5 МВт. Благодаря полученным компетенциям, сформированному в процессе пулу поставщиков оборудования и комплектующих есть возможность создавать ЭДРК различных типоразмеров и мощности, под потребности заказчика. Осталось сложное: реализовать эту возможность.

Отцы победы

Движительно-рулевая колонка (используется также название «винторулевая колонка», ВРК) — альтернатива традиционной схеме устройства гребной установки судна, где вращение от двигателя передается на винт через валопровод, а само судно управляется с помощью руля, который, в свою очередь, приводится в действие рулевой машиной. Движительно-рулевая колонка (ДРК) — это движитель судна, где винт установлен на колонке, расположенной под его днищем и поворачивающейся вокруг своей вертикальной оси на 360 градусов, тем самым заменяя собой руль и рулевую машину. ДРК позволяет существенно улучшить маневренность судна: оно может развернуться на месте, использовать динамическое позиционирование, когда судно остается в одной точке, несмотря на воздействие ветра, течения и волн. Последнее особенно важно для ледоколов, газовозов и танкеров, буровых платформ, трубоукладчиков, а также научно-исследовательских судов.

Различают механические и электрические движительно-рулевые колонки. Первые были разработаны и запущены в производство в середине прошлого века немецкой компанией Schottel. Вращательное усилие на винт в этом случае передается от дизельного или электродвигателя посредством механической передачи. Вторые в начале 1990-х годов были созданы шведско-швейцарским концерном ABB, который выпускает их под брендом Azipod и за последние тридцать лет продал более 700 таких устройств.

Главное отличие механической ДРК от электрической в том, что в последней электродвигатель находится в гондоле, расположенной вне корпуса судна, а на его валу устанавливается гребной винт. Это, с одной стороны, сокращает потери энергии за счет отсутствия механической передачи между двигателем и винтом, с другой — существенно уменьшает объем машинного отделения внутри судна.

Электродвигатель в гондоле управляется преобразователем частоты, что позволяет выдавать необходимую скорость вращения винта и плавно ее регулировать.

Преимущество электрической колонки перед механической начинает проявляться по мере роста ее мощности: чем она выше, тем дешевле электрическая колонка относительно механической. По словам Максима Свиридова, этот барьер находится на уровне 2–2,5 МВт в случае с колонкой российского производства и 4–5 МВт — если колонка иностранная.

До последнего времени движительно-рулевые колонки в России не производились — ни механические, ни электрические. Потребность в них закрывалась импортными агрегатами. В случае с механическими — той же немецкой Schottel и ряда других производителей. На рынке электрических колонок лидировала уже упомянутая АВВ. В этом сегменте присутствует и американская General Electric.

Первые шаги к собственному производству ДРК были сделаны в начале 2010-х. Так, в 2011 году на базе Центра судоремонта «Звездочка», НПО «Винт» и опытного завода «Вега» (входят в Объединенную судостроительную корпорацию) был создан Центр пропульсивных систем (ЦПС). Он занялся разработкой и производством механических ДРК. Примерно в это же время началась и история создания электрических винторулевых колонок.

«Идеологом создания электрической колонки стал технический директор НПО "Винт" Валентин Федорович Васильев, — рассказывает Максим Свиридов. — Они хотели создать такую колонку и прислали нам как электромеханикам запрос на электротехническую часть. Прежде всего на главный электродвигатель. Мы дали им стандартное предложение в виде квадратного двигателя. Понятно, что оно их не устроило, поскольку гондола, в которую должен ставиться электродвигатель, имеет округлую форму».

Тем не менее совместная работа над ЭДРК была продолжена, и в ее процессе главная роль в проекте отошла к «Русэлпрому»: «Мы с ними посчитали, что по примеру АВВ электрическую колонку лучше создавать в рамках электротехнической компании».



Максим Свиридов занялся разработкой ЭДРК почти десять лет назад

Фактически, как говорит Максим Свиридов, к тому моменту, когда в 2016 году Минпромторг объявил конкурс на разработку и постановку на производство ЭДРК, значительная часть подготовительной работы «Русэлпромом» уже была сделана.

По замыслу министерства, к концу 2018 года победитель должен был представить опытный образец ЭДРК мощностью 6,5 МВт. Общий объем финансирования проекта — 750 млн рублей. Необходимость создания в России производства электрической колонки Минпромторг объясняет желанием обеспечить загрузку российских предприятий производством современного высокотехнологичного оборудования для судостроительной отрасли, а также тем, что из-за постоянно расширяющегося списка санкционных мероприятий, вводимых США и Евросоюзом против России, растет риск значительного ограничения или полного прекращения поставок всех видов иностранных движительно-рулевых колонок.

«Русэлпром» оказался не единственным, кто озаботился проблемой создания российской ЭДРК.

В комментарии «Эксперту» ФГУП «Крыловский государственный научный центр», который победил в конкурсе, отметил, что центр «приступил к проработкам облика перспективных ЭДРК в начале 2000-х годов и к моменту заключения контракта с Минпромторгом РФ имел серьезный научный задел по данной тематике».

«Крыловский центр добился выделения государственного финансирования и стал контрактодержателем. Мы же стали у них подрядчиками, — объясняет Максим Свиридов. — И уже мы привлекали другие предприятия в качестве соисполнителей. Крыловский центр в рамках этого ОКРа сделал преобразователь частоты и систему управления колонкой, а мы сделали целиком всю колонку. Мы ее создали».

Всего в процессе создания ЭДРК было занято порядка 15 российских предприятий из различных отраслей.

Сделать колонку...

Процесс производства колонки был непростым, поскольку целью было сделать максимально российское изделие.

«Прежде чем изготавливать колонку, была напечатана на 3D-принтере ее детальная модель, и по ней разрабатывался технологический процесс, — рассказывает главный технолог "Русэлпром — Морские системы" **Дмитрий Арсентьев**. — Это позволило ускорить и удешевить работы».

По ходу дела пришлось решать ряд сложных технологических задач, например разработать совместно с партнерами, которые занимаются литьем стали, технологический процесс крупногабаритной тонкостенной отливки корпуса гондолы, с тем чтобы выдержать заявленные габариты.

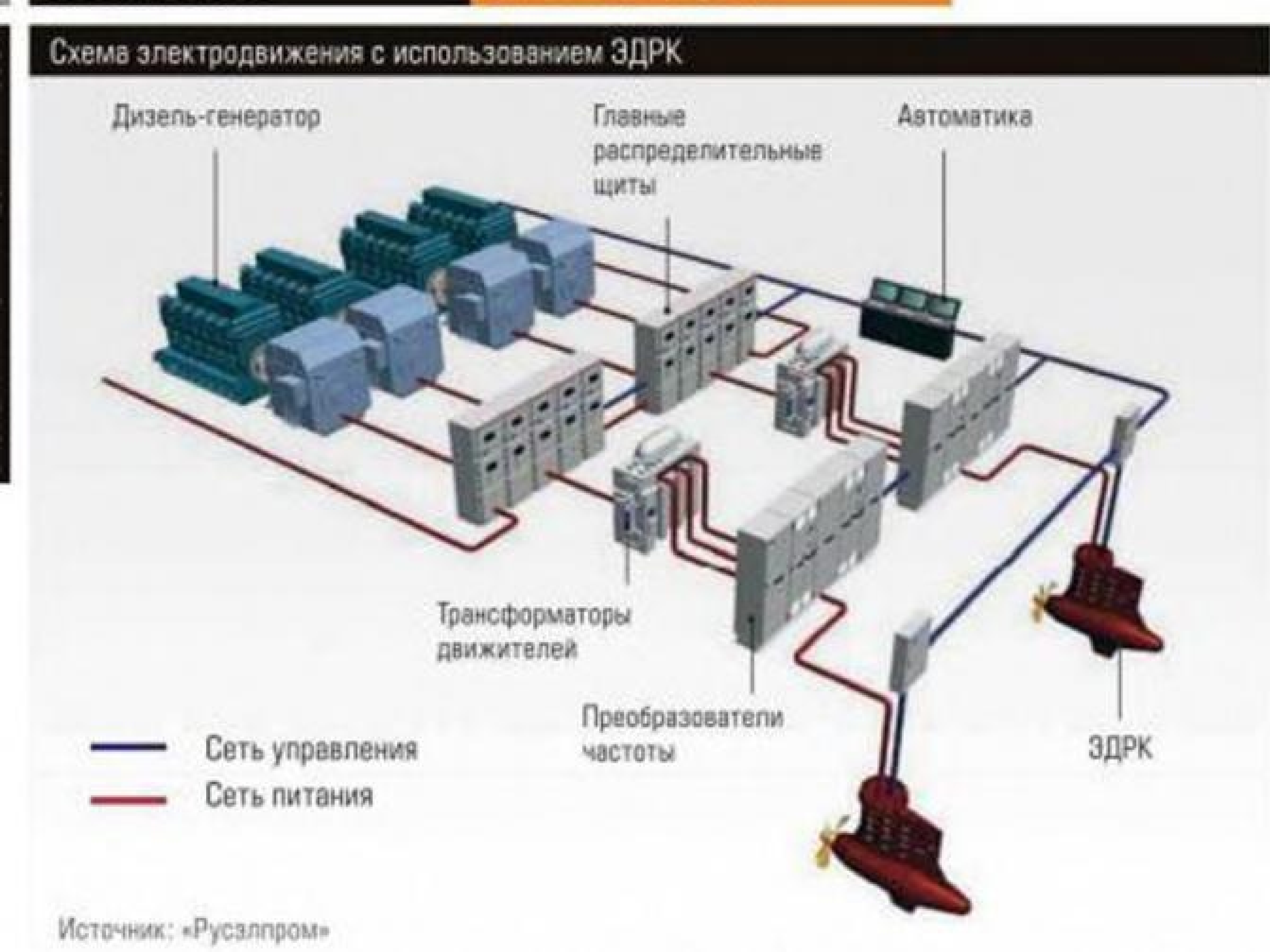
Поскольку статор двигателя имеет диаметр 1800 мм, а рулонное железо таких размеров в стране не выпускают, его изготовили из секторов, а для сборки разработали специальную оснастку. Чтобы

Сравнение технических характеристик ЭДРК-6500 и Azipod VL1600 (ABB)

Параметр	ЭДРК-6500	Azipod VIL1600 (ABB)
Мощность (кВт)	6500	4800–7500
КПД основного двигателя (%)	95,0	95,0
Ледовый класс	Arc5	Arc5
Наружный диаметр гондолы (мм)	1850	2180
Длинна гондолы с учетом гребного винта (мм)	8000	7500–8550
Масса с внешним оборудованием без гребного винта (т)	182,0	219,0
Размещение элементов системы охлаждения внутри поворотной части комплекса ЭДРК	Вентиляторы и воздухоохладители размещаются внутри поворотной части ЭДРК	Для размещения вентиляторов и воздухоохладителей требуется пространство внутри корпуса судна
Минимально допустимый объем внутрисудовых помещений, занимаемых надстройкой на колонке (куб. м)	90,0	258,0
Ресурс (капремонт/списание; часов)	50 000/100 000	н. д.
Срок службы (лет)	30	н. д.

Источник: ФГУП «Крыловский государственный научный центр»

Схема электродвижения с использованием ЭДРК



Источник: «Русэлпром»

снизить массу ротора, его центральную часть сделали полой.

«Мы столкнулись с тем, что в России зубчатые колеса большого диаметра не производятся, — продолжает Дмитрий Арсентьев. — Для того чтобы сделать колесо нужного нам размера, пришлось с одним из партнеров модернизировать "зуборезку", а от партнеров по литью добиваться особых химических свойств материала».

Для сборки колонки были спроектированы и изготовлены гидравлические порталы, которых в России раньше не делали. Поскольку они хорошо себя зарекомендовали, их будут производить и продавать другим предприятиям, где есть сборка крупногабаритных изделий.

Ориентация именно на российских поставщиков, их вовлечение в процесс, освоение ими производства изделий, которые они прежде не изготавливали, затянули сроки создания ЭДРК почти на два года: акт о завершении работ был подписан заказчиком, то есть Минпромторгом, в декабре 2020-го. Но министерство, что называется, не в обиде, тем более что разработчики уложились в выделенные на проект средства.

В Крыловском же центре отметили, что в целом фактические сроки разработки, изготовления и испытаний ЭДРК не превысили таковых для первого опытного образца ВРК Azipod от ABB (1987–1991 годы). При этом первая финская колонка имела мощность почти в четыре с половиной раза меньше: 1,5 МВт против 6,5 МВт.

Впрочем, сделать ЭДРК полностью российской не удалось. Часть комплектующих все-таки импортные — подшипники, некоторые уплотнители и датчики. И еще проблема — импортная электронно-компонентная база для преобразователей частоты и систем управления. Она, по словам Максима Свиридова, может быть решена в течение ближайших двух лет: есть российские производители, которые готовы сделать это оборудование полностью отечественным и таким образом снять риски отказа в поставке ЭКБ иностранными производителями.

ЭДРК-6500 отвечает требованиям ледостойкости на уровне ледового класса Arc5, что подразумевает самостоятельное плавание в разреженных однолетних арктических льдах при их толщине до 0,8 метра в зимне-весеннюю навигацию и до одного метра в летне-осеннюю. При этом в ходе исследований в ледовом бассейне Крыловского центра моделировалась ситуация, когда судно с разрабатываемой ЭДРК самостоятельно двигалось в сплошном ледовом поле толщиной до 1,6 метра и в канале за ледоколом при толщине льда до 2,2 метра.

«Основной конструктивной особенностью в проекте ЭДРК стала схема охлаждения: отвод тепла от статора осуществляется в воду благодаря его запрессовке в корпус колонки. Это позволило уменьшить габариты колонки, в первую очередь ее диаметр, за счет отсутствия воздушного промежутка между статором и корпусом, что повысило пропульсивный КПД колонки, — говорит **Александр Разинков**, главный конструктор "Русэлпром — Морские системы". — Охлаждение ротора осуществляется воздухом». Такая схема охлаждения позволила уменьшить габариты блока воздушного охлаждения и поместить его в гондолу, не занимая место в корпусе судна.

«У ABB, самого сильного конкурента, система охлаждения полностью воздушная, — продолжаем Максим Свиридов. — Соответственно, им помимо места в корпусе судна требуется больше мощности для вентиляционной установки. В связи с этим мы считаем, что КПД всего агрегата у нас повыше».

Что касается цены ЭДРК, то здесь, как считает Максим Свиридов, достигнут паритет: «С точки зрения электротехники цена на электрические машины у нас сопоставима со стоимостью машин ABB. По всему остальному оборудованию мы находимся где-то рядом. Нет такой ситуации, что мы в разы дороже или в разы дешевле».

В настоящее время колонка находится на испытательном стенде Ленинградского электромашиностроительного завода (входит в «Русэлпром»), который, кстати говоря, тоже сделали специально под нее. Стенд этот с бассейном, так что гондола с электродвигателем погружена в воду и условия максимально соответствуют реальным.

На российском рынке у этой ЭДРК российских же конкурентов нет.

«С точки зрения механических колонок мы не то что конкурируем, мы сотрудничаем со "Звездочкой" — единственным производителем механических колонок в России. Соответственно, они для нас делают часть комплектации нашей колонки, мы делаем для них гребной электродвигатель», — объясняет Максим Свиридов.

В 2017 году «Роснефть» и General Electric создали совместное предприятие на территории судостроительного комплекса «Звезда» (Приморский край) — завод «ВРК Сапфир» — для локализации компонентов систем электродвижения судов, в том числе электрических колонок. Они предназначены и для газовозов арктического класса, которые «Звезда» строит для «НоваТЭКа».

«Мы с ними в разных мощностных диапазонах находимся, — говорит Максим Свиридов. — У них он выше семи мегаватт, соответственно, мы с ними не конкурируем».

Как говорят в «Роснефти», завод «Сапфир» будет выпускать винторулевые колонки высокого ледового класса мощностью от 7,5 до 20 МВт.

Как уже было сказано, «Русэлпром» готов при появлении заказа приступить к изготовлению ЭДРК. Причем не только ее, а совместно с Коломенским заводом (производитель дизелей, входит в Трансмашхолдинг) всей системы электродвижения.

«Мы очень плотно работаем с Коломной, — говорит Максим Свиридов. — У них вполне современный дизельный двигатель. На многих проектах мы меняем иностранные агрегаты на российские с участием коломенского дизеля и нашего генератора. Все, кто говорит, что российского дизеля нет, этим пытаются оправдать



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ ABB

Azipod, ABB


ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ЗВЕЗДОЧКА»

Механическая ДРК-9000, «Звездочка»


ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «РУСЭЛПРОМ»

ЭДРК-6500, «Русэлпром»

покупку дизеля за границей. Дизель есть, генератор есть. Это принципиально!»

При этом «Русэлпром» рассматривает не только российский рынок: «Экспорт для нас — самая интересная задача. Совершенно другой объем возможен, на порядок больше. Хотя и российский рынок для нас достаточен с точки зрения цены и загрузки. Но целевой рынок все равно мировой».

…и продать колонку

Летом прошлого года глава ОСК **Алексей Рахманов** в интервью «Эксперту» (см. «Мы всех обошли», № 28 за 2020 год) говорил, что компания испытывает трудности со сбытом своих колонок: «Мы предлагаем заказчикам поставить на обычные сухогрузы наши серийные винторулевые колонки, которые на “Звездочке” научились делать. Так нет, просто костьми ложатся: “Не надо, отец родной, пощади, покупай иностранные и ставь их”».

Российскому производителю здесь приходится конкурировать с немецкой Schottel, которая делает механические колонки мощностью до 5 МВт. Компания Schottel, что называется, набила руку на этих изделиях и за счет объема держит конкурентную цену.

«Это низкомаржинальный продукт, — говорит **Павел Орлов**, заместитель директора Центра пропульсивных систем. — И нам трудно обеспечить сопоставимую цену. Дело в том, что импортные колонки ввозятся в Россию с нулевой таможенной пошлиной. А нам для производства аналогичных приходится покупать часть комплектующих, например зубчатые шестерни, высоконагруженные подшипники, опорно-поворотные устройства, за рубежом. А когда мы их ввозим, на них начисляется таможенная пошлина от пяти до пятнадцати процентов, и мы оказываемся в неравном с иностранными производителями положении».

Тем не менее порядка 20 ВРК разных типоразмеров от «Звездочки» уже установлены и ходят на судах. Но могло бы быть и больше.

В 2012 году «Звездочка» заключила ряд контрактов на проведение ОКР в рамках ФЦП «Развитие гражданской морской техники» на общую сумму более 600 млн рублей. В числе прочего был и проект создания опытного образца движительно-рулевой колонки механического типа мощностью 9 МВт, предназначенной для установки на ледокольные суда проекта 21900. Эти суда активно строились по заказу ФГУП «Росморпорт» с середины 2000-х и оснащались ДРК от финской компании Steerprop.

Весной 2019 года «Звездочка» сообщила, что колонка разработана, испытания проведены, компания стала первым в России и третьим в мире производителем высокомощных механических ДРК и готова производить их серийно. Причем в мощностном диапазоне от 7 до 10 МВт.

Однако спустя два года колонка весом 240 тонн по-прежнему находится на предприятии, вызывая «вау-эффект» у сторонних посетителей. В серию она не пошла. Хотя ледоколы проекта 21900М2 (развитие проектов 21900 и 21900М) строятся. В сентябре 2019 года ФГУП «Росморпорт» по итогам проведенного конкурса заключил контракт на строительство ледокола мощностью 18 МВт ледового класса Icebreaker7 проекта 21900М2, а в ноябре прошлого года был объявлен новый конкурс на строительство аналогичного судна. И, как сообщается, на эти суда также будут установлены ВРК от Steerprop.

В России в год строится порядка 60–70 судов, половина из них оснащается движительно-рулевыми колонками. Пока в основном иностранными.

Как нам сообщили в АВВ, в российской акватории на ее системах работает свыше 60 судов, на которые установлено более 100 движителей Azipod.

По данным Крыловского центра, компания Schottel только в 2019 году продала в России 40 своих механических ВРК.

«Проблема еще и в том, что и проектанты судов, и верфи не учитывают стоимость жизненного цикла изделия, — считает Павел Орлов. — Иностранные компании могут себе позволить продавать ВРК дешевле, а зарабатывать потом на сервисе, за который будет платить уже владелец судна. Начальная цена наших колонок может быть и выше, но исходя из стоимости нашего сервиса стоимость жизненного цикла получается ниже».

В случае полного замещения импортных поставок электрических ДРК потребность в отечественных ЭДРК мощностью 1–20 МВт может составить до 20 комплектов в год, считают в Минпромторге, отмечая при этом, что по состоянию на декабрь 2020 года ни одно судно с отечественными электрическими ДРК еще не было построено.

Пока в наиболее выгодном положении находятся СП «Роснефти» и GE — завод «ВРК Сапфир», поскольку «Звезда» только под проект «НоваТЭКа» «Арктик СПГ-2» построит 15 газовозов мощностью 45 МВт, каждый из которых будет оборудован тремя ВРК.

Отметим, что согласно 719-му постановлению правительства «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации» применение именно отечественных ВРК при строительстве газовозов является обязательным условием.

Правительство намерено перевести на балльную систему подсчет уровня локализации в судостроении по аналогии с автомобильной промышленностью. Как нам рассказали в Минпромторге, винторулевым колонкам при этом будет присвоено 350 баллов, что, по мнению министерства, «является весомым аргументом для включения в проекты судов ВРК российского производства». ■

Виктория Безуглова

Нахимичить на миллиард

Компания «Грасс», созданная в 2000-е выпускником химфака, заняла половину рынка профессиональной автохимии. Основатель бизнеса планирует так же уверенно закрепиться на рынке бытовой химии и стать долларовым миллиардером



В компании «Грасс» с могущественными конкурентами поступают просто: берут их продукты и в лаборатории методом проб разгадывают рецептуру, потом делают свою с такими же или лучшими показателями

Прошлогодний локдаун вынудил многих хозяек критически оценить свой быт, состояние тех же сковородок, кастрюль, кухонных плит — и следом приняться все это освежать и чистить до блеска. Их энтузиазм неожиданно совпал с возможностями одного супергероя социальной сети «ТикТок», который давно начал собирать вокруг себя преданных поклонниц, но тут просто рвануло, и женская любовь потоком хлынула на Azelit («Азелит») — средство для удаления жира, нагара, копоти и пригоревшей пищи с различных поверхностей, созданное компанией «Грасс». Сотрудники компании с удивлением наблюдали, как без всякого участия с их стороны народная молва придавала «Азелиту» все больше сил, как наперебой хозяйки стали выкладывать видео с хештегами, где показывали разные способы его использования — от мытья коптильных камер до возвращения первоначального цвета силиконовым телефонным чехлам и линолеуму на полу. Число просмотров перевалило за 100 млн, а спрос на «Азелит» вырос в три раза по сравнению с 2019 годом. В этом году этот продукт продолжает лидировать в продажах компании — его доля достигла 9%. И это при том, что в портфеле у «Грасса» 800 товарных позиций, а выручка в прошлом году приблизилась к 9 млрд рублей.

Впрочем, если рядовому пользователю вау-эффект от «Азелита» мог показаться чудом, то сотрудникам «Грасса» все было предельно ясно: они дали домохозяйкам чистящее средство, которое используют профессионалы в работе по уборке помещений. И дали по доступной цене, а на первоначальном этапе еще и по красным экономценникам в магазинах, чтобы люди могли его попробовать, сравнить с конкурентами, ведь средство со свойствами антижира есть у всех известных брендов бытовой химии.

Стать лучшим в «кровавом океане», как называют маркетологи высококонкурентный рынок со множеством игроков, — задача не из простых, но она достижима. В частности, потребители давно заметили, что многие мировые бренды, включая бытовую химию, в России проигрывают в качестве самим же себе, если сравнивать с западными рынками. А объясняется это просто: производители прагматично подстраиваются под наш рынок, уменьшая в продукте концентрацию действующего вещества до того уровня, который соответствует платежеспособному спросу. В «Грассе» за своими конкурентами всегда наблюдают пристально и стараются «докладывать» необходимые компоненты или находить альтернативную формулу. При этом следят за тем, чтобы как минимум стоить столько же, а как максимум — дешевле конкурентов.

Это правило — давать реально работающий продукт по приемлемой цене — компания опробовала еще на рынке автохимии, с которого начинала бизнес в 2003 году и на котором оттеснила на задворки импорт, занимавший в 2000-е до 90%, а сегодня довольствующийся долей 15%. Среди брендов, с которыми вступил в схватку «Грасс», были такие голиафы, как Kärcher, Atlas, Mafra. Но и там оказалось, что не боги горшки обжигают, а в российской компании поступали просто: брали продукты конкурентов и в лаборатории методом проб разгадывали рецептуру, потом делали свою с такими же или лучшими показателями.

Объем рынка профессиональной автохимии и автокосметики, то есть для автомоек, сегодня составляет, по разным оценкам, от 6 млрд до 10 млрд рублей, и на нем «Грассу» нет равных — объем продаж превышает 3 млрд рублей. Еще есть розничный сегмент рынка, для автолюбителей, его объем вдвое больше, и у «Грасса» на нем доля до 20%. Теперь очередь за рынком бытовой химии,

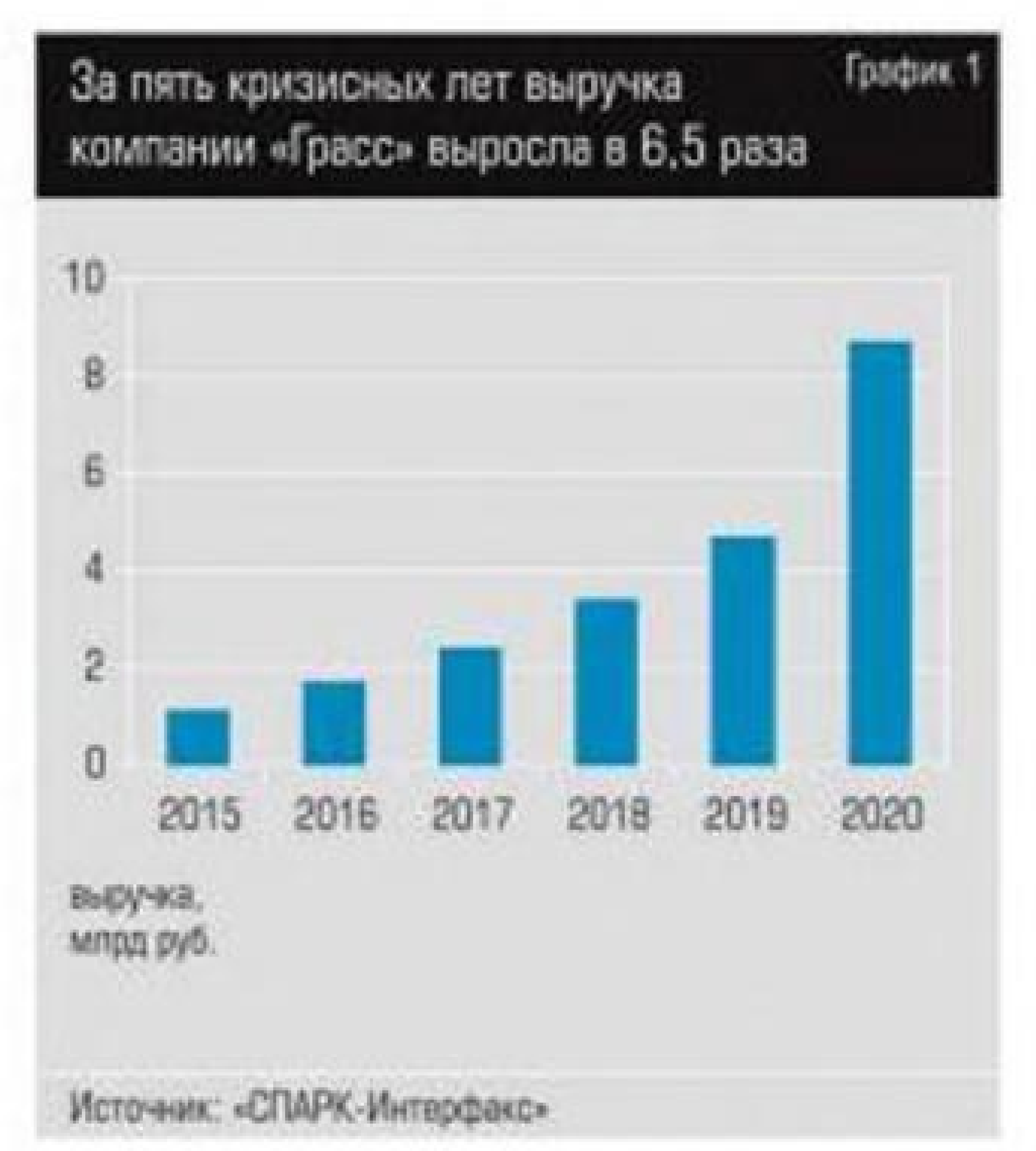
Компания «Грасс» создана в 2003 году в Волгограде. Производит автохимию и автокосметику, бытовую химию, продукты для профессионального клининга. Активы компании: площадь земельного участка со всеми строениями более пяти гектаров, склады площадью 20 тыс. кв. м, производство площадью 10 тыс. кв. м. Имеет дилерскую сеть по России и торговые представительства в Китае и Чехии, экспортирует товары в 67 стран.

Выручка — 8,7 млрд рублей.

Число сотрудников — 1200 человек.

За пять кризисных лет выручка компании «Грасс» выросла в 6,5 раза

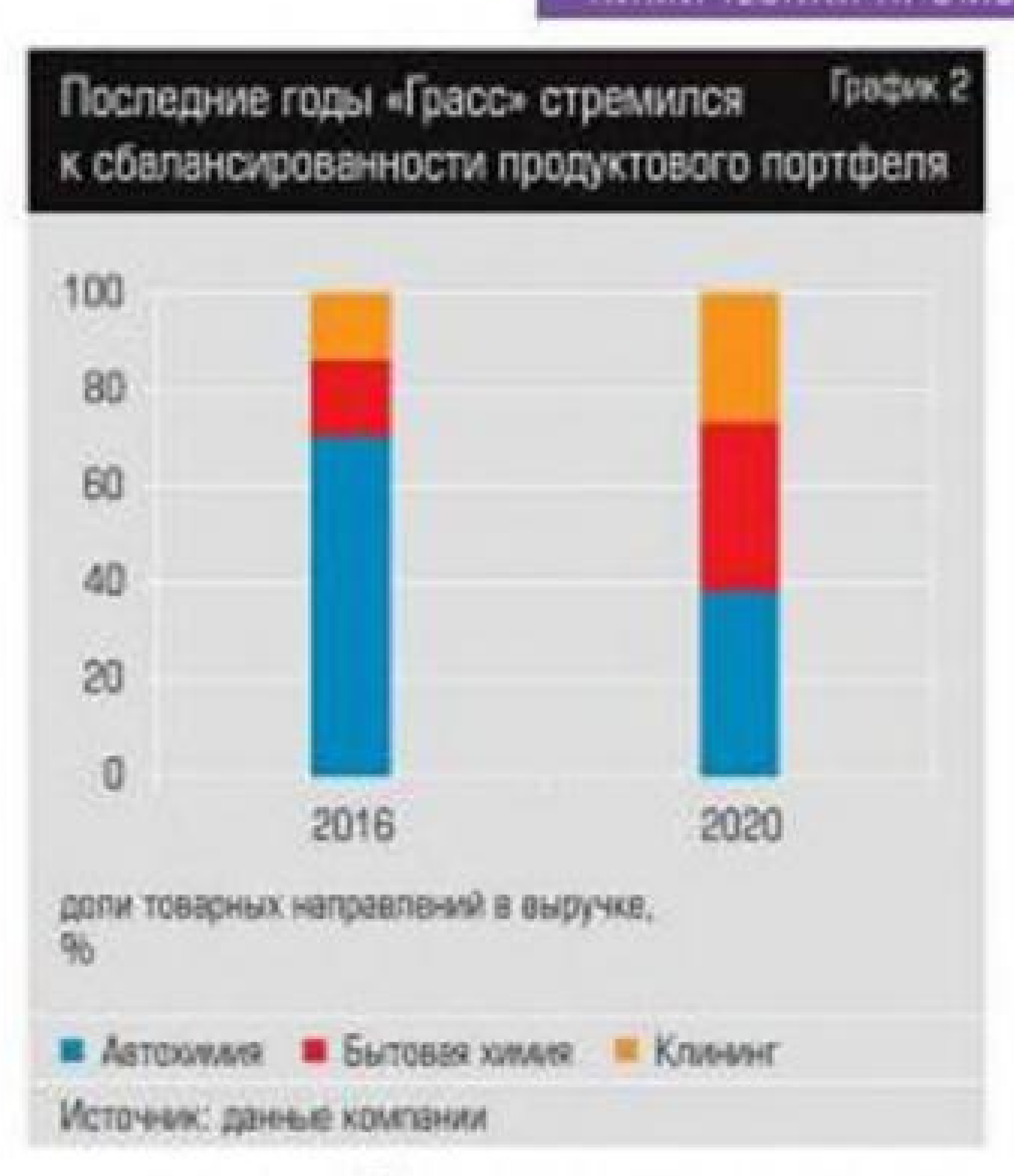
График 1



Источник: «СПАРК-Интерфакс»

Последние годы «Грасс» стремился к сбалансированности продуктового портфеля

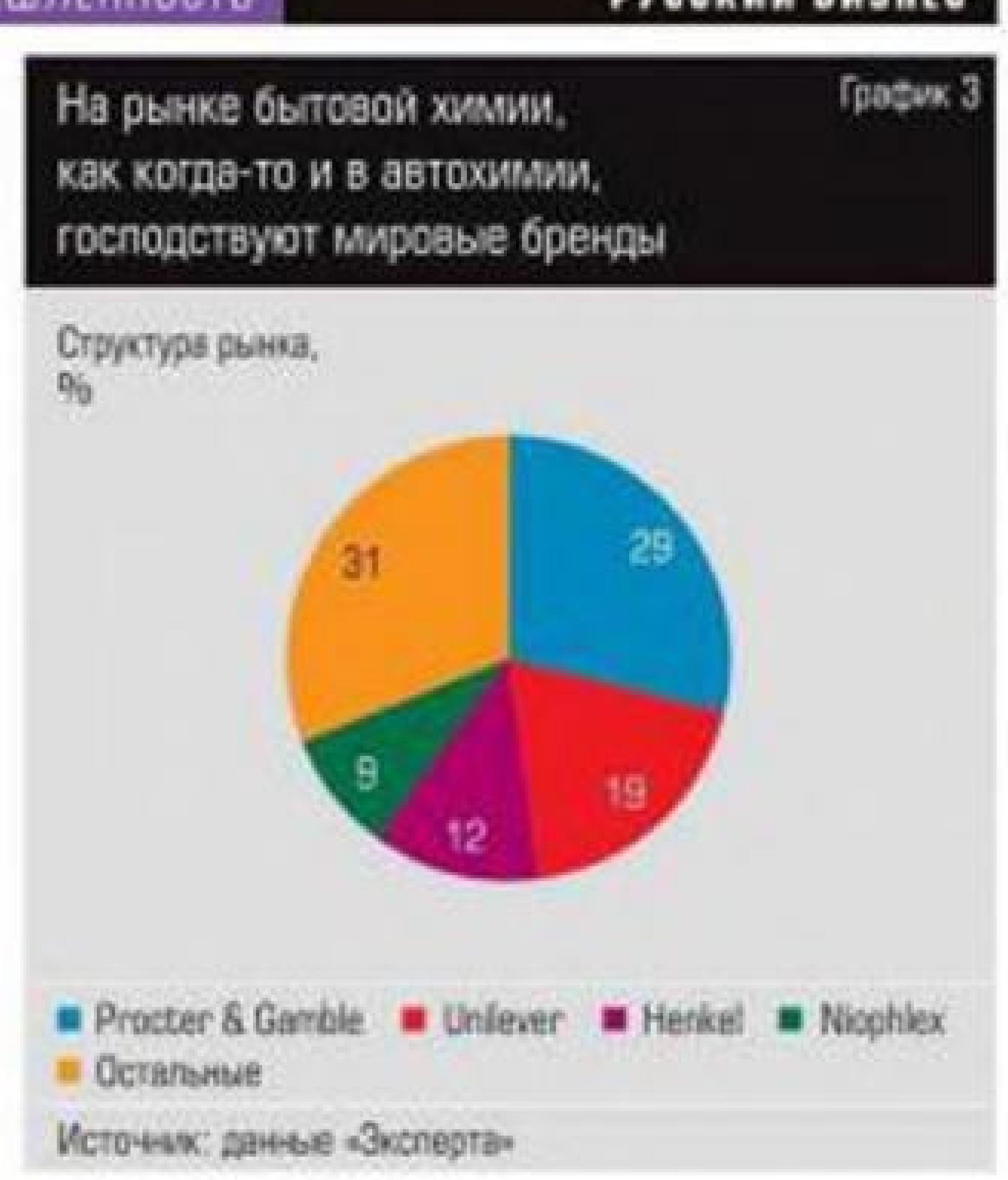
График 2



Источник: данные компании

На рынке бытовой химии, как когда-то и в автохимии, господствуют мировые бренды

График 3



Источник: данные «Эксперта»

косметики и клининга, где «Грасс» относительный новичок. «Мы стали профессионалами в автохимии и думали, что так будет всегда, но для роста нужна диверсификация. В бытовую химию и клининг пошли, не сильно веря в успех, но сами с интересом узнали, что они дают еще больше прироста, и если пять лет назад в выручке автохимия занимала более 70 процентов, то теперь около 40 процентов», — говорит основатель и генеральный директор компании **Михаил Грачев**. Развивая новое стратегическое направление, компания ставит себе цель в ближайшую пятилетку заработать первый миллиард долларов. И опять-таки, если со стороны эта задача кажется фантастической, то «Грасс» свою машину разогнал уже так, что остановить ее, кажется, невозможно.

Дорогу прокладывают амбиции и кредиты

Когда Михаил Грачев, уроженец города Волжский и химик по образованию, начинал собственноручно варить автошампунь и жидкое мыло в солдатском пищевом котле, сам все это разливал по бутылочкам, клеил этикетки, а его товарищ развозил по рынкам и магазинам, им трудно было себе представить, что настанет день, когда вместо арендованной комнатки на животноводческой ферме у них будет комплекс производственных зданий площадью 50 тыс. кв. м, объем производства вырастет с сотен килограммов до запланированных на 2021 год ста тысяч тонн, география продаж расширится от Волгоградской области до 67 стран мира и работать над изготовлением и реализацией химпродуктов будут 1200 человек. Впрочем, всего этого могло не быть, если бы Грачев и его компаньоны на очередном витке роста сказали бы себе: ну хватит, пора притормозить, достаточно заработали. Напротив, все достигнутые цели «Грасса» становятся отправной точкой для новых, а под вновь избранную задачу определяются пути достижения.

В 2016 году «Грасс», давно переселившийся к тому времени с фермы в арендованный цех площадью 200 кв. м, начал новую жизнь — купил землю в поселке Средняя Ахтуба Волгоградской области и построил свое предприятие. С тех пор инвестиционные проекты в компании идут один за другим, а то и параллельно: строительство системы складов, распределительного центра, создание дилерской сети и открытие зарубежных торговых представительств. Даже назвать общую сумму инвестиций здесь затрудняются: только в прошлом году освоили 1,5 млрд рублей, в том числе 452 млн рублей льготного кредита под 1% годовых от федерального Фонда развития промышленности, выданного для налаживания автоматизации производства и приобретения высокотехнологичного оборудования.

Основной источник стремительного роста компании — коммерческие кредиты. В 2020 году совокупный долг достиг 3,7 млрд рублей, увеличившись на 40% по сравнению с предыдущим годом. «Без кредитов, без чужих денег никак не шло бы развитие, я встречал много предпринимателей, которые гордились тем, что не имеют кредитов, и я их спрашивал: "Чувак, покажи мне свою компанию. Да у тебя мертвая маленькая компания!", — экспрессивно поясняет свою политику Михаил Грачев. — Если мы растем на 50 процентов в год при рентабельности десять процентов, то где мы возьмем деньги на масштабное строительство с перспективой на будущее?» То, что эта перспектива есть, в компании видят по росту продаж, а потому используют и другие финансовые инструменты, позволяющие привлекать чужие деньги, — овердрафт, факторинг и аккредитив. «К примеру, мы зарабатываем десять процентов чистой прибыли с продукта, но его цикл — три месяца от покупки сырья до реализации, то есть за три месяца мы обернули деньги, за год обернули их четыре раза, заработали свои сорок процентов, и уже не столь важно, сколько стоит банковский кредит, его все равно выгодно брать, хотя приятно взять не больше чем под шесть процентов годовых, и нам такие дают», — говорит Грачев. По его словам, секрет низких ставок и других банковских «плюшек» в том, что они перепадают лишь крупным компаниям, поэтому предприятиям так важно быстрее расти и переходить из категории малого бизнеса в средний, перенимать опыт лучших игроков и менять свое «долбаное старое мышление», которое так сильно у предпринимателей в России.

В фокусе — бытовая химия и бьюти-бокс

На рынке автохимии и автокосметики можно сказать, что игра «Грасса» сделана, здесь все понятно: надо лишь удерживать имеющуюся долю рынка в профессиональном сегменте, наращивать присутствие в рознице, увеличивать онлайн-продажи и завоевывать экспортные рынки. «Экспорт в продажах автохимии сегодня занимает 15 процентов, но у нас есть все возможности для роста, так как открыты филиалы в Чехии и Китае, новые потребители могут приобретать уже растаможенный товар, который для них очень интересен по цене, в ряде стран мы дешевле в два раза», — поясняет руководитель направления автохимии компании «Грасс» **Алексей Пепелов**. Все ясно и с клинингом, поскольку спрос на продукцию «Грасса» со стороны предприятий большой, надо только успевать удовлетворять его по ассортименту, так как для каждого производства свои требования: чистящие средства для рыбного цеха, мясного производства и хлебопекарни нужны разные. А вот с чем предстоит еще поработать, так это с рынком бытовой химии, где рулят мировые бренды. По плану, через пять лет бытовая химия с косметикой займут в

продажах «Грасса» 50%, по 25% будет у автохимии и клининга.

По данным из открытых источников, весь рынок бытовой химии в России в 2019 году оценивался в 300 млрд рублей, из них почти 55% — это средства для стирки: порошки, гели, кондиционеры. Лидирует Procter & Gamble с долей рынка 29%, а их средство для мытья посуды Fairy практически монополист на рынке. На втором месте с долей 19% — Unilever, всем известны их чистящее средство Domestos и линейка порошков. Третий номер и 12% рынка у компании Henkel, 9% — у Niophlex. «Грасс» входит в категорию игроков «прочие», с долей продаж на рынке в единицы процентов и меньше. «Да, мы пока ноунеймы, новички, которых мало знают в целом по рынку бытовой химии, но если брать по категориям, то наш "Азелит" в топах, как и жидкое мыло Grass Milana, которое попало в топ-3 по продажам всего мыла в "Магните"», — рассказывает руководитель направления бытовой химии и косметики «Грасс» **Андрей Маторыгин**.

Идти в лобовую атаку на лидеров рынка в компании не намерены, но готовы искать и предлагать потребителям новые продукты, которые удивят или даже сформируют новую нишу потребления. К примеру, в сегмент порошков идти бесполезно, так как он не только перенасыщен, но и падает, а вот жидкое средство для стирки — это тема. Традиционное средство для мытья посуды тоже неинтересно, а пенное, которое является новинкой на рынке, стоит предложить покупателям. В портфеле бытовой химии у «Грасса» уже 170 позиций, 40 из них — это СТМ по заказам розницы, а из оставшихся две трети продаж дают с десяток ударных продуктов: кроме «Азелита» и мыла Milana это чистящий гель на основе активного хлора, моющее средство от налета и ржавчины, очиститель стекол, а также средство для пола с полирующим эффектом, которое в компании рекомендуют использовать и для роботов-пылесосов.



Михаил Грачев, основатель и генеральный директор компании «Грасс»: «Мы стали профессионалами в автохимии и думали, что так будет всегда, но для роста нужна диверсификация»

Самые большие надежды в компании возлагают на новое направление бытовой химии — бьюти-бокс (Beauty Box), которое даже выделили в самостоятельное ООО. Это новая концепция подачи и экологичного, безопасного продукта. Покупателю предлагается линейка средств по уходу за домом в формате пустых бутылочек и капсул к ним с концентратом по 50 мл: дома надо перелить концентрат в бутылку и разбавить водой из-под крана, чтобы получить 500 граммов готового средства. Такой способ потребления продукта, по задумке разработчиков, решает сразу несколько задач — от сокращения потребления пластика до экономии бюджета покупателя, который платит только за действующий компонент продукта, а не за воду, новую упаковку и логистику по доставке гораздо более тяжелого продукта. Наконец, в концепцию нового продукта входит экобезопасность самого средства, в составе которого нет парабенов, фосфатов, едких щелочей и кислот, так что со всеми чистящими средствами можно будет работать без перчаток. «Это перспективный проект, который может уверенно забрать себе часть покупателей не только отечественного рынка, но и стран СНГ, общее население которых сопоставимо с Россией, плюс емкий экспортный рынок в странах, где тема экологичного потребления давно продвигается и приветствуется», — уверен Андрей Маторыгин.

Бережливые компоненты и производство

Конкурентная борьба за покупателя с каждым годом становится жестче, особенно на магазинной полке — скидка на товар в 30% в разделе бытовой химии и косметики уже непривлекательна, надо выше 40%, а самый «атомный» вариант — 70% или два по цене одного. Когда появляется такое предложение, люди перестают думать о том, какова реальная цена этого продукта, просто кидают в корзину. Но какой вывод при этом делают другие производители? Чтобы выжить, надо быть дешевле. «Скидки откусывают всем продажи, сейчас уже нет ни одной компании на рынке, которая не проводила бы оптимизацию своих расходов для удержания цены товара, а значит, и клиента», — говорит Андрей Маторыгин.

Для «Грасса», который работает в средней ценовой нише и постоянно ищет, как за меньшие деньги дать лучший продукт, вопрос оптимизации производства тоже весьма актуален. В продуктах компании используется до 70% импортных компонентов, что с учетом колебаний валюты не позволяет расслабляться. Поэтому в перечень своих планов «Грасс» уже включил синтез нескольких популярных ПАВ

Идти в лобовую атаку на лидеров рынка бытовой химии в компании не намерены, но готовы искать и предлагать потребителям новые продукты, которые удивят или даже сформируют новую нишу потребления

(поверхностно-активных веществ). «Хотим синтезировать биоразлагаемые и совершенно не вредные для кожи человека алкилполигликозиды, мы их используем до двух тысяч тонн в год, хотим делать мягкий ПАВ и загуститель жидкого мыла и шампуней кокамидопропилбетаин в смеси с диэтаноламидами, а дальше можно произвести какой-нибудь аминооксид, выдерживающий агрессивные среды», — рассказывает Михаил Грачев, который, еще будучи студентом Волжского политехнического института, варил алкилполигликозиды. Однако для промышленного производства придется закупить готовую технологию на Западе или в Китае. Фактически компания намерена включиться в слаборазвитый в России производственный сегмент малотоннажной химии. «То, что в "Грассе" собираются выпускать продукты малотоннажной химии, я приветствую двумя руками, потому что давно пора такие химические продукты делать внутри России. Но многие боятся, что, запустив промышленные объемы производства, они не найдут столько потребителей в стране», — рассуждает президент Российского союза химиков **Виктор Иванов**. По его мнению, будет хорошо, если «Грасс» закроет по этим позициям не только свои потребности, но и потребности других производителей бытовой химии в стране и ближнем зарубежье.

Еще один фронт оптимизации компании — бережливое производство: экономия в расходе офисной бумаги, упаковочной пленки, повторное использование гранул ПЭТ и пластика в производстве тары для химических продуктов. По каждому из этих направлений ведется кропотливая работа, в подробностях фиксирующая все действия компании. К примеру, посчитали, что за прошлый год компания израсходовала несколько миллионов белых листков, поняли, что это неэкологично, и стали искать, как сократить расход. Упаковочный лист на товар для склада печатали на формате А4, а это 439 тыс. листов в год. Уменьшили шрифт — и стали печатать на А5. Потом задумались, почему для транспортной компании документы распечатываются в пяти экземплярах и можно ли отказаться от этого правила. Провели опрос, и оказалось, что можно обходиться одним комплектом документов и обычной транспортной накладной для водителя. Провели переговоры с партнерами по вопросу внедрения электронного документооборота, и 43% компаний согласились на онлайн-обмен информацией. Конечно, чтобы побудить сотрудников компании к бережливому производству, понадобились определенные организационные инструменты.

Хакнуть эджайл и ввести внутрифирменные койны

Из зарубежных поездок, во время которых руководство «Грасса» посещает продвинутые компании из самых разных отраслей, оно часто привозит новые организационные идеи. Так, в 2018 году в компании начали внедрять систему гибкого управления проектами на основе эджайла (agile — подвижный, гибкий), придуманного в начале 2000-х для ИТ-отрасли. Во главу угла здесь ставится удовлетворение клиента посредством бесперебойных поставок продукта, изменений требований к конечному продукту в течение всего цикла его разработки, тесного взаимодействия между заказчиками и разработчиками. А для этого необходимы высокий темп работы, максимально простая организация рабочего процесса, самостоятельное принятие большинства решений членами рабочей команды, их самоорганизация и постоянная адаптация к меняющейся среде.

В «Грассе» это выглядит так: вместо зарегламентированных неповоротливых отделов, в которых тонула половина поставленных задач из-за слабой коммуникации, созданы 65 гроус-команд из специалистов разных профессий. К примеру, в одной команде могут быть собраны несколько химиков, технолог, продуктолог, снабженец, дизайнер, специалист по маркетплейсам, и все вместе они работают над созданием или развитием определенного продукта — от первых лабораторных тестов до появления каждой ассортиментной позиции на полке магазина, отвечая за результат и внося изменения в рецептуру или дизайн в случае конструктивных пожеланий клиента. Такая организация труда позволяет команде запускать новинки каждые два-три месяца, а раньше этот процесс растягивался на полгода. В результате в прошлом году было выведено на рынок 54 новых продукта и 56 усовершенствовано, тогда как в прежние времена показатель 38 продуктов за год считался огромным успехом. Быстро наращивать ассортимент компании необходимо по разным причинам. В автохимии выпуска позиций, которые раньше не производились, требует работа на экспортных рынках, а линейки в бытовой химии и косметике растут от низкой базы. К тому же не все новинки задерживаются на полке, в среднем продукту дают год, чтобы он набрал зрелость и показал себя в продажах, и, если он не востребован, снимается с производства.

Автономность команд потребовала увеличения штата сотрудников более чем на 20%, но это тоже стало частью ответственности команды — принимать на работу тех специалистов, которые необходимы, но при этом слышать экономистов и соблюдать баланс между окупаемостью и числом сотрудников. Численность гроус-команды варьируется от пяти до 15 человек, в зависимости от поставленных задач. «У компании "Вкусвилл" есть книга "Как достичь успеха, делая все не так", так вот в этом мы с ними очень похожи — отказались от всей той рутины, что тормозит развитие предприятия, от департаментов, где все вечно заняты, что-то понемногу делают, а потом не поймешь, кто же создал этот продукт, — говорит Михаил Грачев. — Когда в коллективе вырастает число сотрудников, нужно разделять их на малые команды постоянно».

«Почему у нас так много гроус-команд? — с воодушевлением продолжает он. — Потому что мы хакнули систему и сделали то, чего не делал никто в мире: спустили эджайл из офиса, из сферы разработок новых продуктов до бухгалтерии и производства, где теперь тоже есть свои профильные команды. У нас экскурсии уже платные, мы показываем, как можно усадить в одну команду специалистов службы наладки, ремонта, ОТК, технологов, чтобы они слышали друг друга и без всяких дурацких совещаний договаривались по-человечески». Если раньше можно было услышать в коридорах компании, как ремонтники на ходу отбивались от просьб технологов словами «Отстань, некогда!», то теперь эти здоровые дядьки садятся в кабинете, закидывают за щеку конфетку и начинают презентовать свои дела. Один из форматов таких встреч посвящен обсуждению своих ошибок, понравившихся решений, определению зон роста и новых предложений. При этом ответственность за ошибки несет вся команда, даже если конкретный человек не выполнил за-



В 2016 году «Грасс», арендовавший цех площадью 200 кв. м, начал новую жизнь: купил землю в поселке Средняя Ахтуба Волгоградской области и построил свое предприятие

дачу — значит, команда не смогла верно оценить его компетенцию, вовремя не оказала поддержку. Более того, команда оставляет за собой право на ошибку, на выбор собственного пути, даже если в определенных ситуациях руководитель направления и продуктолог нажимают стоп-кран, то есть говорят, что какая-то идея слишком рискованна по финансовым или другим показателям. Команда может отстоять свое мнение и сделать так, как считает нужным. «А дальше идет планирование, и каждый в команде берет на себя часть задач, они друг друга понимают и готовы помочь, то есть самоорганизованные и постоянно самоулучшающиеся — как вам такая история?» — резюмирует Грачев.

На самом деле эджайл появился в «Грассе» в дополнение к внедренной на два года раньше системе бережливого производства, или постоянных улучшений, — кайдзен. Кайдзен, показавший свою эффективность в производстве, оказался слишком тесен для творческой энергии офисных сотрудников, что, собственно, и способствовало переходу на эджайл. Но лучшие инструменты кайдзена работают везде — к примеру, теперь все свои идеи, советы и предложения сотрудники записывают на листочках и опускают в специальные ящики, а три сотрудницы отдела бережливого производства рассматривают их и выносят на обсуждение профильных специалистов, решающих, можно ли их применить на практике. В 2020 году из 1700 предложений было отобрано в работу 1400 и выплачено премий на сумму 1,3 млн рублей. Всего примеров оптимизации уже тысячи, новые идеи внедряются во все процессы — от бухгалтерии, где одной кнопкой теперь можно сводить вместе ряд отчетов, до отдела продаж, куда раньше заказы передавали по телефону, в Excel или Word, а теперь до 80% клиентов размещают их в личном кабинете, и оттуда они автоматически распределяются по видам продуктов. Ряд реализованных идей сегодня кажется обычной автоматизацией процесса, однако когда-то они прошли через ящик рацпредложений.

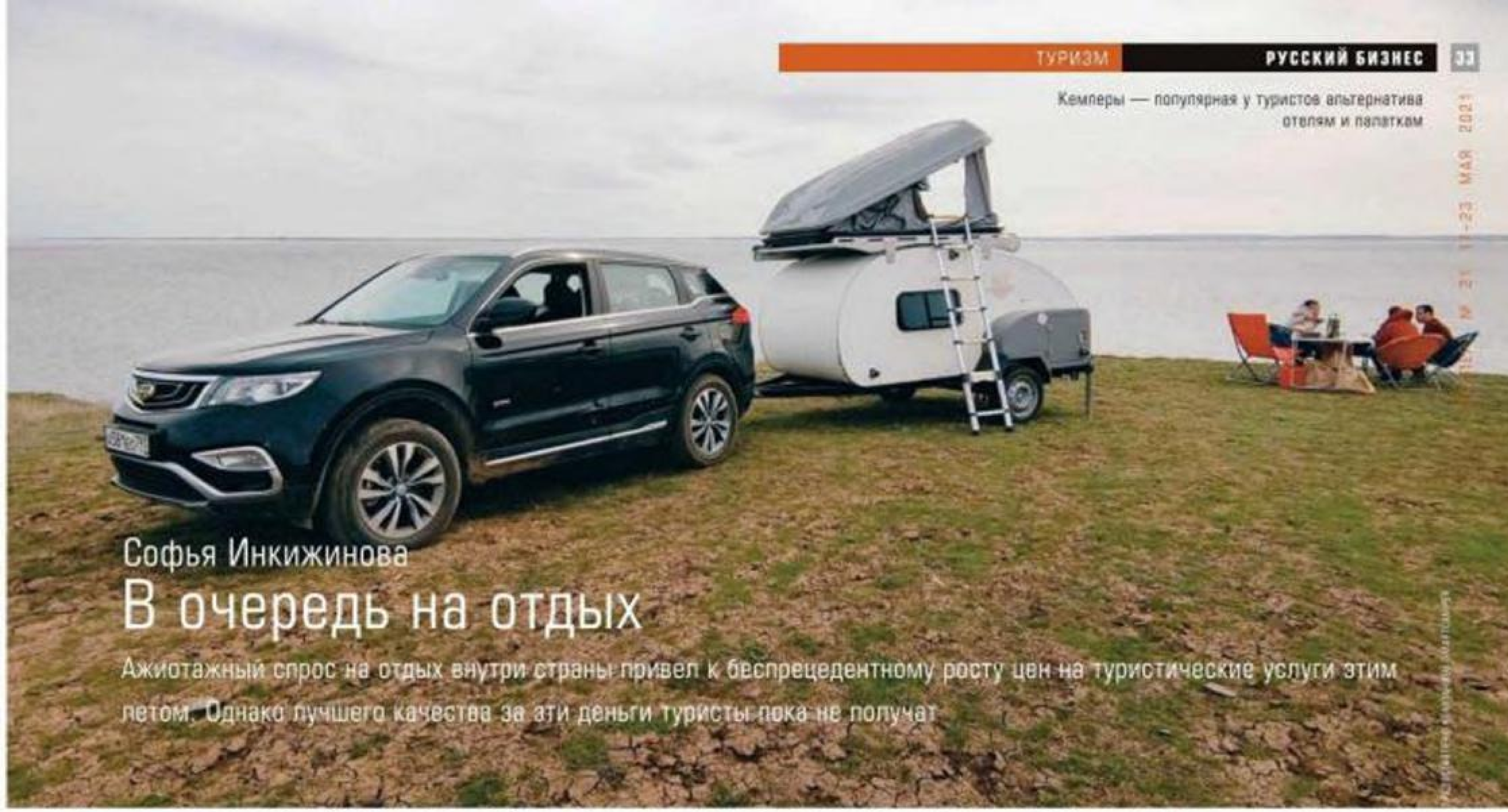
Чтобы у сотрудников была не только материальная мотивация для кайдзена, но они испытывали счастье от добросовестного труда и работы в коллективе, в компании ввели внутреннюю валюту — койны, идею которых Михаил Грачев позаимствовал в ходе экскурсии на один из американских заводов. Каждой команде и смене на производстве выдаются по десять койнов в месяц достоинством 200 рублей за койн, половина из них попадает в руки сотрудникам этой же команды — в благодарность от коллег за помощь или качественный труд, а половину надо отдать специалистам других команд, если они привлекались в проект, или просто в благодарность водителям, поварам, кому-то еще. В итоге в компании образуется внутренний рынок койнов, и на их хождение не влияют начальники, только работники решают голосованием, кому их отдать. Своего рода игра, которая затягивает всех, а в итоге становится ясно, кто же в коллективе ведет себя активно, старается помочь всем, а кто отсиживается в стороне и ему есть над чем подумать. «Это нематериальная мотивация, но в итоге она становится материальной, койнами можно расплачиваться в столовой, накопить на мерч-футболку или отдать в общую копилку команды, чтобы потом их обналичить в бухгалтерии и вместе выехать на турбазу, поучаствовать в квесте», — рассказывает руководитель проектов «Грасс Фэмили» **Анна Матинина**. Перечень дел, за которые можно получить койны, так же, как и вариантов их реализации, постоянно расширяется. Можно получить койны за то, что ты прочитал интересную книгу и подготовил презентацию для коллег, расширив их круг профессиональных знаний. А потратить — на то, чтобы дать в столовой любому блюду название. К примеру, Анна Матинина дала свое имя гороховому пюре и теперь с удовлетворением слышит на раздаче, как повара уточняют: «Вам одну Анну или две?»

Организационные нововведения дали «Грассу» то, к чему они все время стремились: скорость роста компании, которую невозможно обеспечить просто денежными вливаниями без сильного, квалифицированного и хорошо понимающего запросы рынка коллектива. Просчитать линейную зависимость между выручкой и эффектом от эджайла с кайдзеном в компании не берутся, однако всем очевидно, что без них результаты были бы другие. Например, текучесть кадров в «Грассе» снизилась с 25 до 7%, в том числе ушел фактор сезонной работы, когда продажи автохимии падали и надо было искать, чем занять людей. Усиление линеек бытовой химии, косметики и клининга сделало компанию финансово более устойчивой; даже в локдаун прошлого года было нанято на работу 360 новых сотрудников.

Но не только в экономику упираются новые формы работы компании. По словам Михаила Грачева, он усвоил философию ведущих мировых компаний: хочешь делать невероятные вещи — создай комфортную среду, условия для крутых специалистов, чтобы они хотели у тебя работать. А потому, тоже по примеру заокеанского бизнеса, в «Грассе» уже подготавливают для сотрудников новые просторные офисы с возможностью выйти на террасу на крыше и выпить чашечку кофе, там же посетить массажный кабинет, парикмахерскую, отпраздновать чей-то день рождения на барбекю-площадке. «Сделать миллиард долларов — это такая денежная задача, а цель у меня другая — создавать среду, в которой люди счастливы работать, обмениваются эмоциями через проекты, продукты, сервисы, создают классные вещи, сажают деревья, — делится своими мыслями Михаил Грачев. — Чтобы и спустя годы они говорили: "А классное было время, мы сделали крутую компанию, все было по фану"».

■ Фотографии предоставлены компанией «Грасс»

№ 21 17–23 МАЯ 2021



Кемперы — популярная у туристов альтернатива отелям и палаткам

Софья Инкижинова

В очередь на отдых

Ажиотажный спрос на отдых внутри страны привел к беспрецедентному росту цен на туристические услуги этим летом. Однако лучшего качества за эти деньги туристы пока не получат

Российский туристический бизнес радостно потирает руки: цены на летний отдых внутри страны по сравнению с прошлым сезоном выросли на 30%, а в некоторых отелях стоимость размещения увеличилась более чем в два раза. Авиакомпании тоже резко подняли цены. Черноморские курорты, прежде всего в Краснодарском крае и Крыму, уже сегодня забиты туристами, а вскоре, как обещают очевидцы, берег там и вовсе будет напоминать отдых советского времени, когда коврики на пляжах были придвинуты один к одному и яблоку негде было упасть. Дефицит мест размещения подтверждают и туроператоры, многие из которых приостановили бронирование, так как наиболее популярные отели у моря раскуплены вплоть до октября.

Выросло и число россиян, которые выбирают так называемый 200-километровый туризм — выезд на отдых из мегаполисов в ближайшие пригороды и города. Наибольшим спросом такой отдых пользуется у жителей центральной части России. К примеру, загородные отели Подмосковья и Ленинградской области загружены почти до конца августа, и это рекордные майские данные за последние пять-семь лет.

Активнее, чем в прошлые годы, россияне поедут и в регионы, где раньше массовый туризм практически не развивался. Многие этим летом планируют посетить Дагестан, Северную Осетию, Абхазию. Активно распродаются и туры по Сибири — на Алтай, на озеро Байкал; впрочем, из-за дороговизны авиабилетов там чаще отдыхают местные жители. Подобное происходит и с Камчаткой, куда сейчас устремились жители Дальнего Востока; последние годы многие из них привыкли отдыхать в Китае, но теперь из-за закрытых границ, чтобы не оставаться дома, выезжают за пределы Владивостока, Хабаровска, Петропавловска-Камчатского.

Высокий спрос на туристические предложения по растущим ценам сложился по понятным причинам. Из-за пандемии закрыты границы стран, куда летом массово выезжали российские туристы. Кроме того, за последний год цены на товары и услуги пошли вверх, люди обеспокоены сильной инфляцией, поэтому планируют хоть как-то использовать накопленные средства.

Но готов ли Юг России и в целом внутренний туристический рынок принять всех желающих? И, главное, смогут ли операторы предоставить за высокую стоимость турпутевки соответствующий комплекс качественных услуг — такой, чтобы после путешествий по родине не окончательно разочароваться в отечественном сервисе, а наоборот, захотелось вернуться в понравившиеся места и посоветовать посетить их другим людям?

Где пожить

«Если успеете забронировать сейчас, то проживание в июле-августе в Крыму в пятизвездочном отеле Mriya Resort & SPA будет стоить 52 тысячи рублей в сутки с завтраком. Гранд-отель "Геленджик" (Краснодарский край) в новом высоком сезоне стоит 42 тысячи рублей в сутки. Будете брать? Потом свободных номеров может не остаться» — примерно по таким ценам сегодня предлагается отдых в наиболее качественных отелях страны в пик летнего сезона.

В России не так много гостиниц, которые можно сравнить по уровню сервиса с европейскими, поэтому те туристы, кто привык к довольно дорогому зарубежному отдыху, сегодня сталкиваются с дефицитом. В том же Крыму и на Черноморском побережье Кавказа номера в отелях с высоким уровнем сервиса стоят примерно от 20 тыс. до 50–60 тыс. рублей за сутки.

«Еще несколько лет назад отечественные отельеры не выставляли таких цен. Сейчас у продавцов есть возможность поднимать цены. Кроме того, представители гостиничной индустрии вынуждены соблюдать введенные во время борьбы с распространением коронавируса ограничения. Все это требует дополнительных затрат и отражается на ценовой политике», — поясняет вице-президент инвестиционной компании QBF **Максим Федоров**.

По мнению вице-президента Российского союза туриндустрии **Александра Осауленко**, сегодня география поездок россиян стала шире: не только Черноморское побережье, но и Азовское, Каспийское, Японское море и проч. «Традиционно в России востребованы южные направления: у нас северная страна, в ряде регионов летний сезон длится всего два-три месяца, поэтому у людей существует естественная потребность отдохнуть на море, увидеть солнце. Однако с закрытием границ многих россиян перестала смущать даже холодная вода, лишь бы было тепло», — говорит он.

По данным сервиса для покупки авиабилетов Biletix, в список самых популярных городов по вылетам из Москвы и Санкт-Петербурга как до пандемии, так и сейчас, по-прежнему входят Сочи и Симферополь. В последнее время к ним присоединился и Калининград, куда сегодня массово устремились россияне. Сейчас цены на авиабилеты начали немного расти, но важно понимать, что с начала пандемии авиакомпании демпинговали, чтобы хоть как-то привлечь клиентов.

Согласно данным системы бронирования отелей Bronevik.com, по состоянию на середину мая 2021 года на четыре региона — Крым, Краснодарский край, Санкт-Петербург и Калининградская область — приходится 60% всех бронирований в России на летний период. По сравнению с ситуацией двумя годами ранее в текущем году средний чек на бронирование отелей вырос почти на 40%.

Если рассматривать Крым, то за последний год число бронирований там увеличилось вдвое. Согласно сервису бронирования жилья для отдыха TVIL, заметнее всего стоимость ночи растет в Партените (район Алушты) — на 48% относительно 2020-го и на 54% относительно 2019-го: в среднем туристы потратят здесь на проживание летом 4729 рублей в сутки. В самом городе Алуште суточная аренда жилья составляет в этом году 3411 рублей. Самое дешевое жилье на полуострове в этом сезоне можно забронировать в селе Уютное, в 172 км от Евпатории по трассе (1600 рублей в сутки).

Турагенты рассказывают и о проблемах, которые возникают из-за дефицита объектов размещения. «Сейчас некоторые гостиничные операторы поступают некрасиво, снимая старые брони. Еще в январе они беспокоились, что из-за пандемии летнего сезона снова может не быть, поэтому предлагали туристам бронировать номера по низким ценам, а в мае цены выросли, так как никто не ожидал внезапного закрытия Турции. И теперь компании в погоне за прибылью просто объявляют, что у них компьютерный сбой, и обнуляют бронирование. При этом брони по завышенным ценам не снимают. Как это понимать? Гостиницы подняли цены на 30 процентов, хотя туристов они не станут кормить лучше на 30 процентов и вряд ли поднимут зарплату своему персоналу», — горячится генеральный директор сети турагентств «Розовый слон» **Алексан Мкртчян**.

Вместо отелей — кемперы

Специалисты туристического рынка прогнозируют низкое качество турпродукта в этом году. «Качество ожидаем как в прошлом году, а что может поменяться? Цены можно поднять за одну ночь, а чтобы построить качественную гостиницу, потребуется несколько лет. В сложившейся ситуации дефицита размещения можно разве что построить временные каркасные металлические отели, но, конечно, это тот еще выход из положения», — разводит руками один из южных представителей турбизнеса.

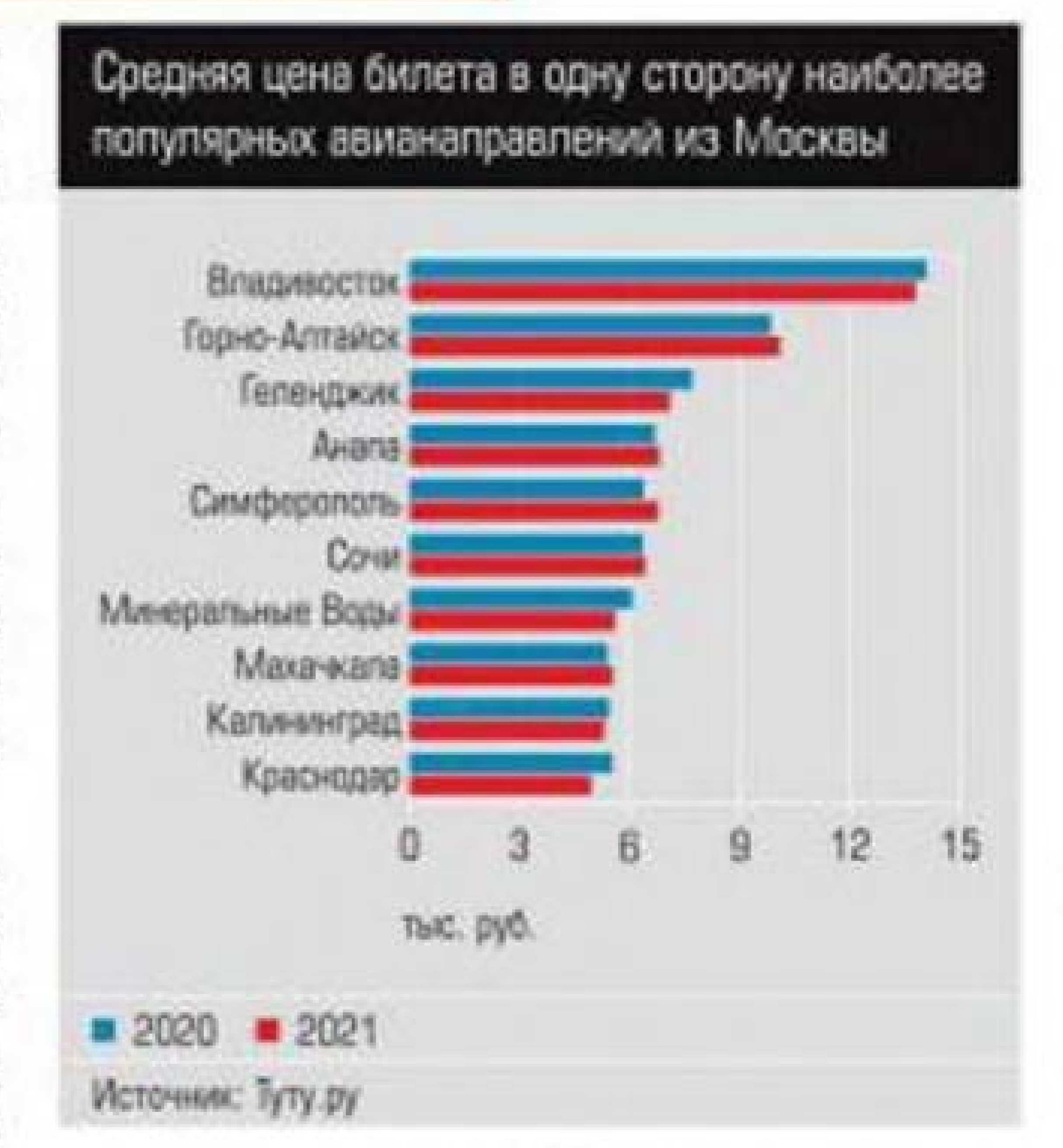
Между тем сегодня и в самом деле появляются компании, которые предлагают альтернативу палаткам и отелям. «В этом году мы открываем семь арендных кемперных станций (автодомов) — у нас шквал заявок не только на аренду, но и на покупку кемперов», — рассказывает **Полина Каплунова**, директор по развитию компании по производству автодомов (туристических кемперов) «Смарткемпер». По ее словам, в ситуации, когда цены на отели и частный сектор превышают все допустимые нормы, а отдых с палатками все-таки не предполагает комфорта, некоторые туристы стали отдавать предпочтение мини-домам на колесах. Стоимость таких домов в России начинается в среднем от 300 тыс. рублей. Для семьи из четырех человек с учетом локальных поездок такой кемпер окупится в течение года. Туристические кемперы имеют вес 450 кг (то есть входят в категорию средств весом до 750 кг), поэтому достаточно обычных прав категории B. Аренда смарткемперов стоит в среднем 2500 рублей в сутки.

И все же участники туриндустрии называют сегодняшний запрос на отдых внутри страны «вынужденным туризмом». «Минусом сегодняшних туристов является полное отсутствие понимания того, куда они едут. Некоторые считают, к примеру, что Соловецкий или Валаамский архипелаг мало чем отличается по своему сервису от Мальдив или Сейшельских островов. И если два года назад нам звонили люди, которые понимали, что едут в труднодоступные места, то теперь все чаще раздаются звонки из серии "Дайте нам отель 5+ звезд с all inclusive". А у нас на Соловках всего пять-шесть отелей, из которых один с трудом дотягивает до трех звезд, да и то с оговорками. На Валааме — два отеля при монастыре, и только в одном из них есть удобства на этаже», — рассказывает директор по Северо-Западу туроператора «Полярная Аврора» **Сергей Луговой**.

Урок летнего сезона 2021 года, который необходимо будет усвоить отельерам, — необходимость справляться с овербукингом (сверхбронирование), когда гостиницы загружены на 100%. Зачастую в регионах к такому ритму не привыкли. Как прогнозируют предприниматели, не исключено, что те туристы, которые поедут к началу лета, будут еще довольны отдыхом, а те, кто окажется в конце сезона, могут быть разочарованы. Главным образом это будет происходить из-за уставшего персонала, которого также не хватает: если в отелях Турции и Греции работников много и они постоянно работают в авральных условиях, то у нас к подобному сервису не привыкли.

Впрочем, по качеству в основном уступают загородные отели старого фонда. Если же говорить о новых отелях, прежде всего городских — расположенных не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в Казани, Уфе, Нижнем Новгороде, то зачастую по уровню сервиса они превосходят европейские аналоги. Главным образом такие отели ориентированы на обслуживание иностранцев, деловых мероприятий.

Но как раз городские отели сегодня и находятся в сложном положении. «В отличие от загородных отелей полноценного восстановления городских гостиниц в этому году не произойдет. При нынешнем курсе валют для нас могла бы быть идеальной такая ситуация: если бы не было ограничений на въезд в Россию,





иностранцы приезжали бы к нам валом, потому что для них это гораздо выгоднее, чем поехать в любой европейский город. Россияне же в среднем готовы платить за городской номер три-четыре тысячи рублей в сутки, а не семь-восемь тысяч, как мы закладываем по нормативам. При этом наши ценники все время отстают от наших затрат. Если пять лет назад средняя операционная рентабельность городского отеля была на уровне 25–30 процентов, из которой за вычетом кредитов и амортизации выходило 7–10 процентов, то сейчас при сопоставимом объеме выручки наша операционная рентабельность составляет 10–15 процентов, на выходе это три-пять процентов, поэтому мы находимся на грани. Если мы не будем повышать цены, то завтра после активной эксплуатации наши отели будут выглядеть хуже, чем на Черноморском побережье, не будет хватать денег на ремонт», — рассказывает управляющий партнер Cronwell Hotels & Resorts **Алексей Мусакин**.

Мальдивы становятся ближе

В то же время сохраняется и международное направление для российских туристов — на данный момент открыто около десяти стран. Спрос на них тоже высокий. «По итогам майских праздников продажи туров на курорты на Мальдивах в 2021 году выросли в 8,5 раза по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. На летний период мы наблюдаем рост продаж в два раза, однако этот показатель будет расти и до окончания лета также достигнет десятикратного роста в связи с трендом на бронирование в последний момент. А по нашему экошик-курорту на Сейшелах, который открылся только в конце марта 2021 года, мы уже трижды пересматривали план продаж на летний туристический сезон в сторону повышения в связи с бурным ростом спроса», — говорит генеральный директор представительства французского туроператора Club Med в России **Оливье Монсо**.

Пандемия внесла принципиальные изменения в поведение российского туриста на доступных зарубежных направлениях. По мнению заместителя генерального директора агентства по продвижению турпродукта «Багинет» **Натальи Клименок**, в первую очередь практически полностью исчезла система раннего бронирования. Сейчас отельеры нередко делают привлекательные предложения: «бронируй сейчас — плати по прибытии», но при этом перелет должен быть оплачен вовремя. Авиакомпании или возвращают деньги за несостоявшиеся поездки, или переносят оплату на будущие (чаще всего).

Изменилась и длительность поездок. Если в среднем и экономсегменте количество ночей в туре снизилось, то в VIP-сегменте оно увеличилось. Нередко в VIP-сегменте появляются бронирования длиной несколько месяцев. Особенно это заметно по турам в ОАЭ, одну из немногих стран, принимающих сегодня российских туристов. Кроме того, изменился и возраст туристов: значительно уменьшилось количество туристов в возрасте 50+.

В целом российские туристы хотя и приняли новую реальность и необходимость сдачи ПЦР-теста, однако последние решения о двойном тестировании по возвращению в Россию значительно увеличивают стоимость поездки. «Теперь тест требуется сдавать уже трижды: при вылете в страну отдыха и дважды при возвращении. При средней стоимости теста 2500 рублей расходы, не относящиеся к отдыху за рубежом, составят 7500 рублей на человека. Вероятнее всего, эти изменения закрепятся и в следующих летних сезонах, что потребует от поставщиков услуг — отелей, авиакомпаний, турагентов и туроператоров — соответствующих новых маркетинговых решений и предложений», — рассказывает Наталья Клименок.

Спрос хотят поддержать нацпроектом

Ключевой вопрос: повлияет ли сегодняшний высокий спрос на отдых внутри страны на развитие туристической индустрии в будущем?

Текущая ситуация с закрытием границ отчасти напоминает введение контрсанкций в 2014 году, когда был закрыт импорт продовольствия из целого ряда стран. Тогда многие отечественные сельхозпроизводители запустили свои производства. Подобное может произойти и с отечественным туризмом. И сейчас есть хороший шанс для его развития.

Пока на отечественном рынке не происходит заметного наращивания туристических мощностей — число койко-мест существенно не растет во всех категориях размещений. При этом участники рынка считают, что туристическая отрасль, конечно, пострадала, но не так серьезно, как все ожидали в начале пандемии, когда спрос на туры после закрытия границ упал практически до нуля. Сохранить динамику на уровне общероссийского тренда турбизнесу во многом помогли государственные меры поддержки.

Государство планирует и дальше помогать отрасли. К примеру, на прошлой неделе Ростуризм сообщил, что после приостановки авиасообщения с Турцией и Танзанией государство восполнит туроператорам, которые привозили туристов обратно на родину, убытки в размере одного миллиарда рублей. Для туристов, которые хотят посетить Алтай, Байкал и иные дальние уголки нашей страны по конкурентной цене уже в этом году, запустят не менее 12 чартерных направлений, стоимость отдыха по ним будет снижена в среднем в два раза. На эти цели будет выделено 1,2 млрд рублей. К лету будет также запущена новая программа доступного отдыха детей в лагерях. На это в правительстве запланировано пять миллиардов рублей.

Важный инструмент помощи — введение механизма кешбека при покупке туристических путевок по России. Это еще в прошлом году позволило сделать путешествия внутри страны более популярными и доступными. Запущен третий этап программы кешбека, который в перспективе могут сделать круглогодичным. Однако сами участники рынка хотя и отмечают пользу от этого инструмента, все же говорят следующее: потребители возвращают до 20% стоимости своих путевок, но при этом цены на отели в минувшем сезоне поднимаются на 30% и более.

В преддверии майских праздников государство представило нацпроект по туризму, согласно которому многие туроператоры будут переключаться на внутренний рынок: должен быть создан единый отлаженный механизм продаж туров по стране, который позволит увеличить долю туризма в ВВП страны в три-четыре раза, повысить количество отдыхающих в два с половиной — три раза. Однако сами участники рынка говорят, что новый нацпроект по туризму заработает лишь в случае комплексного инфраструктурного развития региональных территорий. В качестве примера можно привести Ладожское озеро, с левой стороны которого недавно построена качественная дорога, поэтому по обеим сторонам дороги появляются новые отели и рестораны. Однако с правой стороны проехать мимо озера непросто, инфраструктура там старая, поэтому и частные инвесторы до этой территории пока не добираются.

Представителей туриндустрии соглашаются, что в условиях ажиотажного спроса говорить об оптимизации цен и повышении доступности отдыха бессмысленно. Главное, что поможет снизить цены на российском Черноморском побережье, — открытие массовых международных туристических направлений. И если, к примеру, Турция все-таки снова откроется в июне, цены на внутренние курорты, какими бы они ни были конкурентными, обязательно пойдут вниз. ■

ЭКСПЕРТ № 21 17–23 МАЯ 2021

Александр Лабыкин

Упаковка запускает новую экономику

Пример бумажной отрасли показывает, что в России можно организовать эффективное использование вторсырья. Однако для создания цикличного производства требуются техническая модернизация предприятий и кооперация всех участников технологической цепочки — от сборщиков макулатуры до ее переработчиков



Несколько производительных линий основной бумагоделательной машины АО «Волга» постоянно обновляются для ускорения выпуска и углубления качества продукции

ЛИГА ПЕРЕРАБОТЧИКОВ МАКУЛАТУРЫ

Актуальный западный тренд на переработку и использование вторсырья в производстве потребительских товаров все увереннее обустраивается в российской экономике. До недавних пор российские власти и отечественные производители только примеряли на себя лекала экологических преобразований, однако уже в этом году им предстоит научиться работать со вторсырьем. Стимулом для этого будет принятая в декабре прошлого года правительством Концепция совершенствования механизма расширенной ответственности производителей (РОП), которая вступит в силу с 2022 года. В соответствии с новым распоряжением правительства производители должны будут не только утилизировать отходы производства, но и в обязательном порядке заниматься рециклингом: завершать жизненный цикл продаваемых товаров (или платить за это профессионалам) и вовлекать использованные упаковку и продукты в новый передел. Задача-максимум, которую ставит правительство, — создание цикличной экономики, позволяющей резко сократить количество отходов от товарного производства и снизить экологическую нагрузку.

В России лучших результатов в этом добилась целлюлозно-бумажная отрасль: за последние двадцать лет вовлеченность бумажного вторсырья в производственный оборот выросла с 10% от общего объема собираемой в стране макулатуры в год почти до 63%. Наиболее показателен опыт Нижегородской области, где образовался своего рода кластер цикличного бумажного производства, в который вовлечены все: жители региона, сборщики, сортировщики и переработчики макулатуры. Жители охотно разделяют отходы и сдают макулатуру (и не только) в пункты вторсырья, сортировщики ее подготавливают под стандарты разных переработчиков, последние же расширяют и обновляют мощности под работу с бумажным вторсырьем. И все неплохо зарабатывают, да еще во благо экологии. Пока речь идет не о создании цикличной экономики отрасли в этом регионе, а скорее о появлении и успешном развитии отдельных участников экологической цепочки, которая в будущем может быть создана.

Подобный опыт при желании можно тиражировать по всей России, для чего сейчас и будут совершенствовать механизм РОП. Основная задача — создать понятные правила сбора экологических платежей с предприятий и их дальнейшего использования для финансирования сортировки и переработки вторсырья.

Почему в макулатуру идут инвесторы

Если пластиковых отходов в нашей стране перерабатывается лишь 5%, стекла — око-

ло 24%, то бумаги и картона — свыше 60%. Целлюлозно-бумажная отрасль России более чем наполовину ориентирована на экспорт, поэтому еще с 1990-х годов она начала перестраиваться вслед за мировыми трендами: обрушение тиражей периодических изданий по всему миру привело к снижению выпуска газетной и журнальной бумаги, но резкий рост пищевой промышленности и интернет-торговли начиная с 2000-х повысил спрос на упаковку и, соответственно, на более грубые виды бумаги и картона. Хороший технологический задел советских времен позволил целлюлозно-бумажным комбинатам (ЦБК) относительно безболезненно пережить 1990-е годы, почти все крупные и средние предприятия отрасли выжили, сейчас их 88. В целом рынок вырос за двадцать лет почти в два раза, до 9,5 млн тонн бумаги и картона в прошлом году. Последние три года мировой спрос на бумагу из целлюлозы и макулатуры плавно снижался. Однако в прошлом году на фоне пандемии интенсивно начал расти спрос на упаковочную бумагу из-за ускорения развития интернет-торговли, фастфуда, более мелкой фасовки в пищевой отрасли и проч. Во время пандемии в кипу макулатуры стала добавляться упаковка, остающаяся после доставки еды на дом и в офис. В то время как спрос на офисную и газетную бумагу в прошлом году упал на 13,3%, на картон для упаковки он вырос вдвое. В целом российская бумажная промышленность показала в прошлом году рост на 4,2%, в основном за счет доставки товаров на дом.

Если газету и офисную бумагу нельзя или трудно сделать с добавлением волокна от макулатуры, то для картона и гигиенических товаров она очень даже подходит, а стоит, в отличие от целлюлозы, в среднем вдвое дешевле (так было до середины прошлого года, см. ниже). «Макулатура стала востребованным сырьем при росте спроса на бумажную упаковку для растущих рынков конечной продукции. В основном поэтому целлюлозно-бумажная отрасль и заняла лидирующие позиции в российской экономике по уровню цикличности: сейчас в хозяйственный оборот вовлекается более 60 процентов образующихся отходов бумаги и картона, — говорит генеральный директор аналитического агентства "Центр системных решений" **Денис Кондратьев**. — Больше только у металлургов, где традиционно ежегодно перерабатывают до 80 процентов лома от всего объема образуемого вторсырья из металла. По самому популярному виду макулатуры — МС-5Б — перерабатывемость уже достигает 90 процентов, по сравнению с 10 процентами двадцать лет назад».

Это уже хороший показатель для построения циклической экономики в отрасли, но рост вовлечения бумаги в ре-

Количество собираемой макулатуры может быть увеличено за счет развития сбора в коммунальном секторе, млн тонн

Источник: Лига переработчиков макулатуры

циклинг пока не создал баланса сил на рынке. По расчетам «Центра системных решений», сейчас в стране образуется до 8 млн тонн отходов бумаги и картона, из которых для переработки пригодны около 7 млн тонн, а собирают лишь 4,5 млн тонн макулатуры. В то же время производственных мощностей сейчас достаточно (вдобавок к сохранившимся построили новые) для переработки более 5,5 млн тонн макулатуры в год, а в течение трех лет производители планируют увеличить их еще на 1,4 млн тонн. «В результате мы имеем рост, но он некачественный: дефицит макулатуры наблюдался и раньше, а на фоне пандемии он стал критическим, бумажное вторсырье в прошлом году подорожало почти в три раза — с 7 до 22 тысяч рублей за тонну, с начала года еще на четверть, — говорит исполнительный директор Лиги переработчиков макулатуры **Алексей Сергеев**. — При этом сами переработчики макулатуры балансируют на грани рентабельности, а основная маржа остается у образователей отходов, прежде всего у ритейла. Они продают бумажное вторсырье с рентабельностью до тысячи процентов, неся при этом символические затраты на складирование и прессовку».

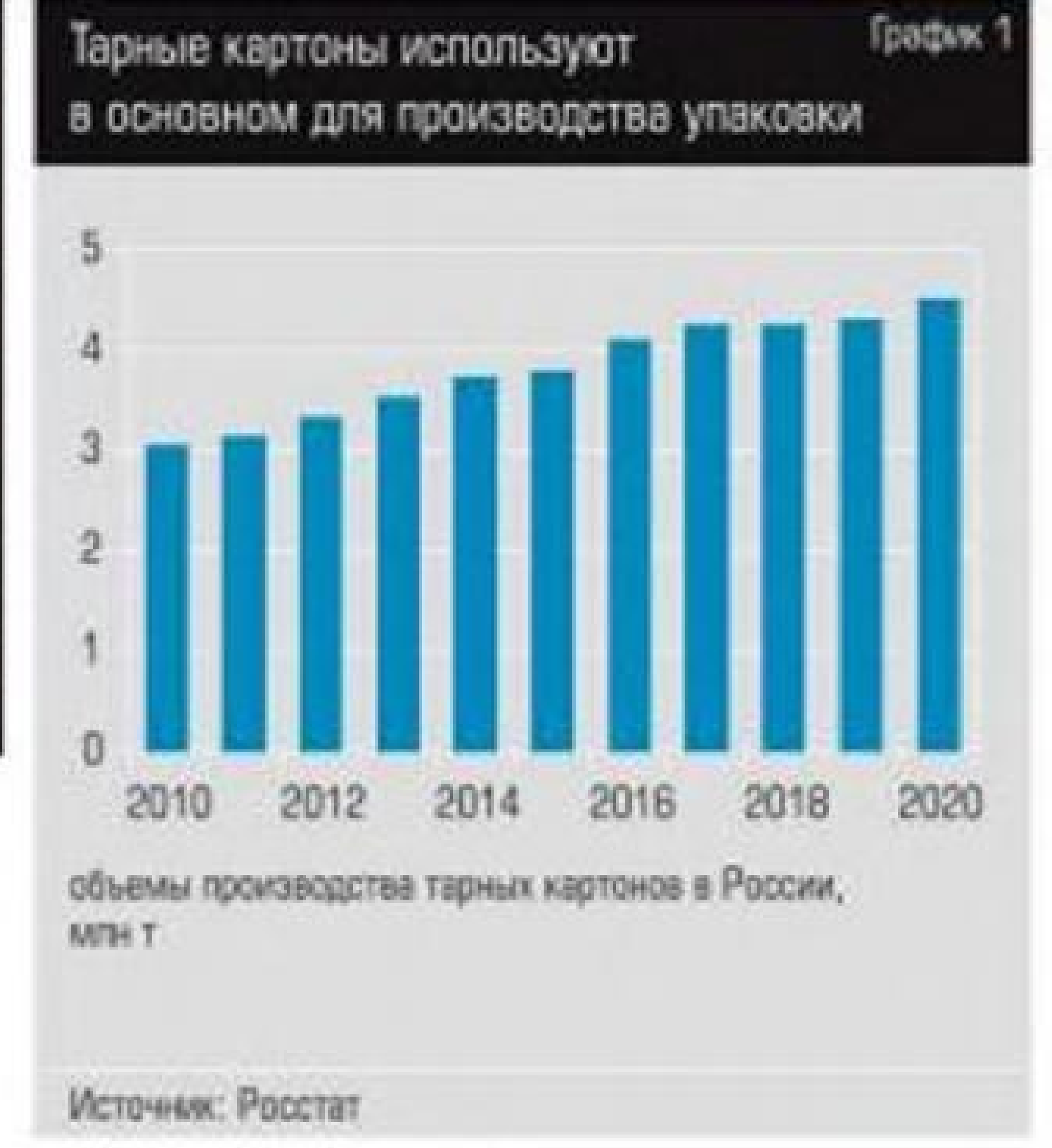
При росте стоимости макулатуры дорожала и целлюлоза — как на мировом, так и на внутреннем рынке — из-за быстрого восстановления спроса в Китае, так что разрыв в стоимости сырья сохранился в пользу целлюлозного сырья. Например, при подорожании макулатуры в России втрое целлюлоза подорожала лишь на 30% (до 55 тыс. рублей за тонну). Целлюлозный картон за год подорожал наполовину (до 48 тыс. рублей за тонну), а макулатурный — более чем вдвое (до 42 тыс. рублей за тонну), но все же он обходится дешевле.

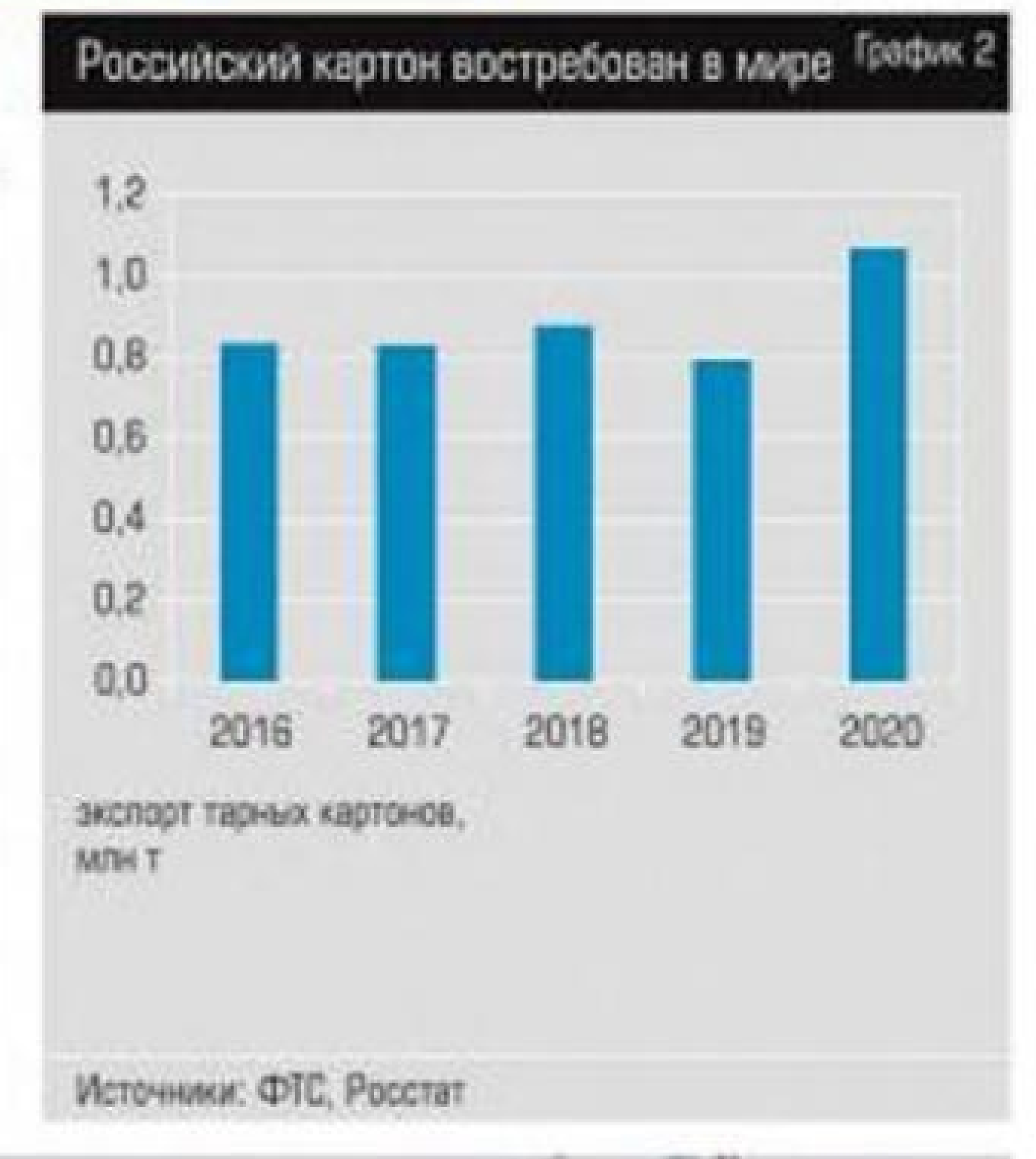
Основная проблема в том, что, хотя цепочки сбора и сортировки макулатуры вроде бы выстроены, эффективные производственные связи отсутствуют. «Как правило, региональные операторы по обращению с отходами не рассматривают сбор вторсырья как бизнес, для них важно лишь получить поток коммунальных платежей от муниципалитетов, — объясняет Денис Кондратьев. — А значит, они не заинтересованы в раздельном сборе, что создало бы сырьевую массу для сортировщиков. Те, в свою очередь, не всегда умеют выдать ту марку макулатуры, которая необходима ближайшему переработчику; последний же не всегда гибок в своих производственных процессах». Без экономической заинтересованности сторон и технологических связей работающую прибыльную цепочку обращения вторсырья из этих звеньев не создать. В результате на свалках сейчас гниет не менее двух миллионов тонн макулатуры, а сколько ее еще лежит по сараям у населения, не сосчитать. Поэтому экологические эксперты считают образцовым опыт Нижегородской области, где коммунальщикам, сортировщикам и бумажным фабрикам удалось найти симбиоз, идентичный цикличной экономике, выгодной всем сторонам.

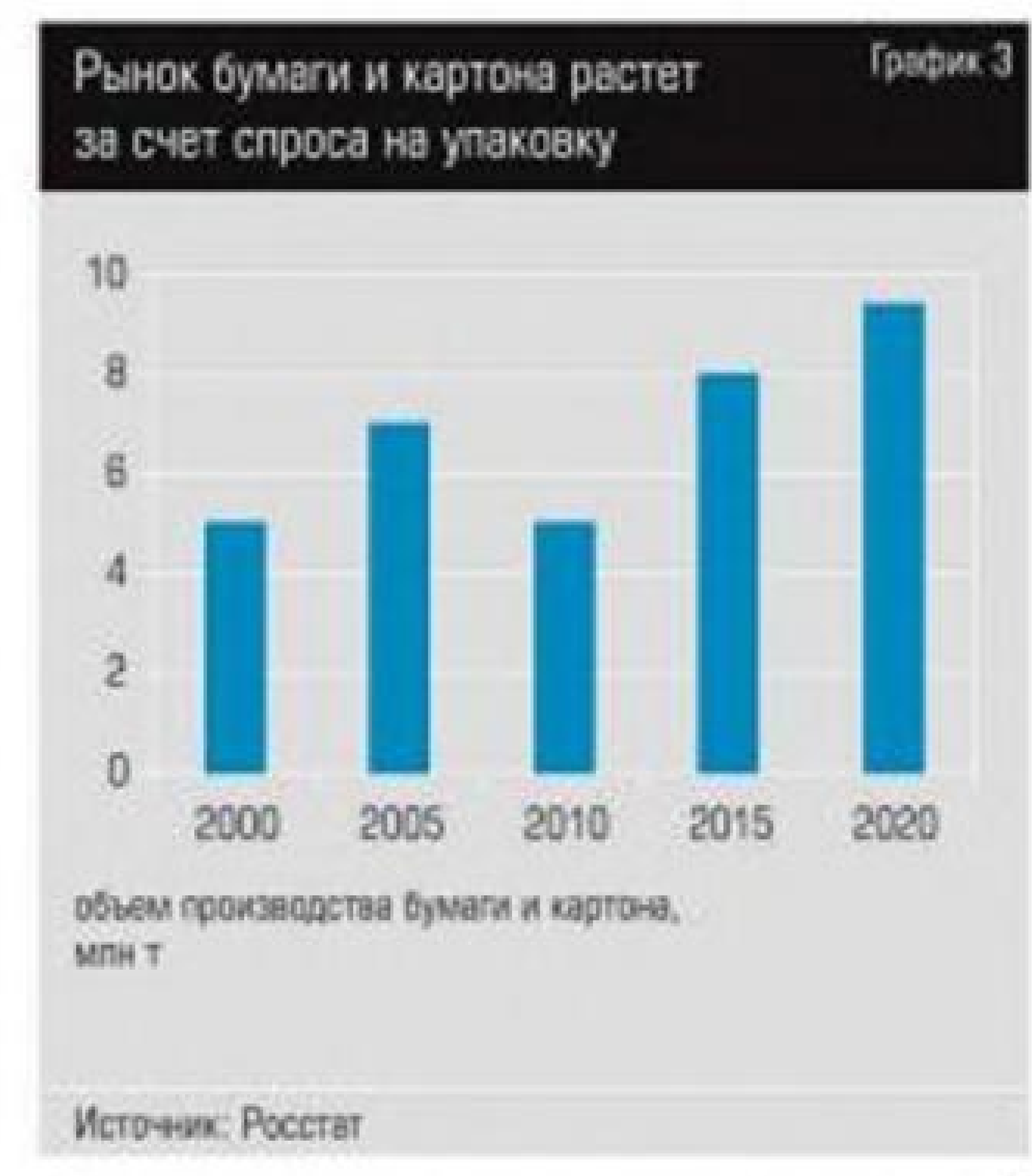
«Волга» перестраивается на упаковку

«Изменение рынка заставило нас задуматься о диверсификации производства: снижении выпуска газетной бумаги и

ЭКСПЕРТ № 21 17–23 МАЯ 2021









Пункты сбора вторсырья компании «Исток» быстро обрели популярность у нижегородской молодежи и представителей среднего класса

наращивании упаковочных сортов бумаги со всего ничего до нынешних 50 процентов объемов производства, — говорит **Андрей Гурылев**, заместитель генерального директора нижегородского АО "Волга" (входит в топ-50 бумагопроизводителей России). — Причины две: занять место на растущем рынке упаковки и увеличить долю использования макулатуры, которую мы прежде мало использовали». Для повышения мощности производства компания в прошлом году оснастила завод уникальной для России линией от компании Andritz по производству термомеханической массы, состоящей из воды и древесины, мощностью 180 тонн волокна в сутки с возможностью увеличения до 400 тонн. Это позволило дозагрузить одну из бумагоделательных машин, в том числе смешанным видом сырья из термомеханической массы и макулатуры. Линия обошлась в полтора миллиарда рублей (почти треть средств выделил Фонд развития промышленности), предполагается, что за пять лет на ней будет выпущено продукции на 5,5 млрд рублей.

«Выход целлюлозы у конкурентов сейчас 45 процентов от загрузки сырья, у нас — 75 процентов, за счет новой линии, — с гордостью рассказывает начальник производства АО "Волга" **Николай Скворцов**. — Скорость валиков новой машины не 800 метров в минуту, как прежде у нас была, а 1200 метров, что ускоряет весь процесс. На этой машине можно работать с разными видами сырья, в зависимости от необходимости и требований к бумаге: макулатурном или смешанном. Особенность настройки линии позволяет выпускать самую легкую газетную бумагу в стране массой 38 вместо 46 граммов на квадратный метр при той же прочности. Теперь мы, кстати, единственные в России, кто умеет делать и газетную бумагу с добавлением макулатуры». В ближайших планах «Волги» — нарастить выпуск упаковочной бумаги до 60% всей выпускаемой на предприятии. Для этого в нынешнем году планируется построить новую макулатурную линию по выпуску упаковочных бумаг, заменить упаковочную линию на одной бумагоделательной машине, улучшить вторую (поменяют конвейерную ленту и некоторые механизмы).

Сейчас на предприятии используется до 50 тонн макулатуры в сутки. «Работа с макулатурой потребует и больше воды, поэтому придется модернизировать очистное оборудование, что также в целом повысит экологичность предприятия», — говорит Андрей Гурылев. Точный экономический эффект от работы с макулатурой в компании пока посчитать затрудняются, но говорят, что объем производства увеличился с 250 тыс. тонн бумаги в 2018 году до 330 тыс. в 2020-м. Макулатуру компания закупает в основном у крупных поставщиков, которые собирают ее с крупных предприятий и в ритейле. В перспективе ее понадобится больше — свыше 20–30 тыс. тонн в год, поэтому Андрей Гурылев только приветствует появление на нижегородском рынке большой массы собираемой макулатуры (об этом речь пойдет ниже). С местными поставщиками ему проще будет договориться о поставках макулатуры конкретных марок, которые бывает трудно найти в нужном объеме.

ОБФ ставит на картон

Другой участник экологической цепочки нижегородской бумажной отрасли — группа «Объединенные бумажные фабрики» (ОБФ). Входящие в нее три предприятия тоже оказались бенефициарами роста спроса на упаковку, поскольку специализируются в основном на выпуске различного вида картонов. Группа компаний входит в топ-15 бумагопроизводителей страны (выручка в прошлом году — 11,6 млрд рублей) и последние годы уверенно наращивала выпуск макулатурного тарного картона, снижая

Реализация модели экономики замкнутого цикла в ЦБП



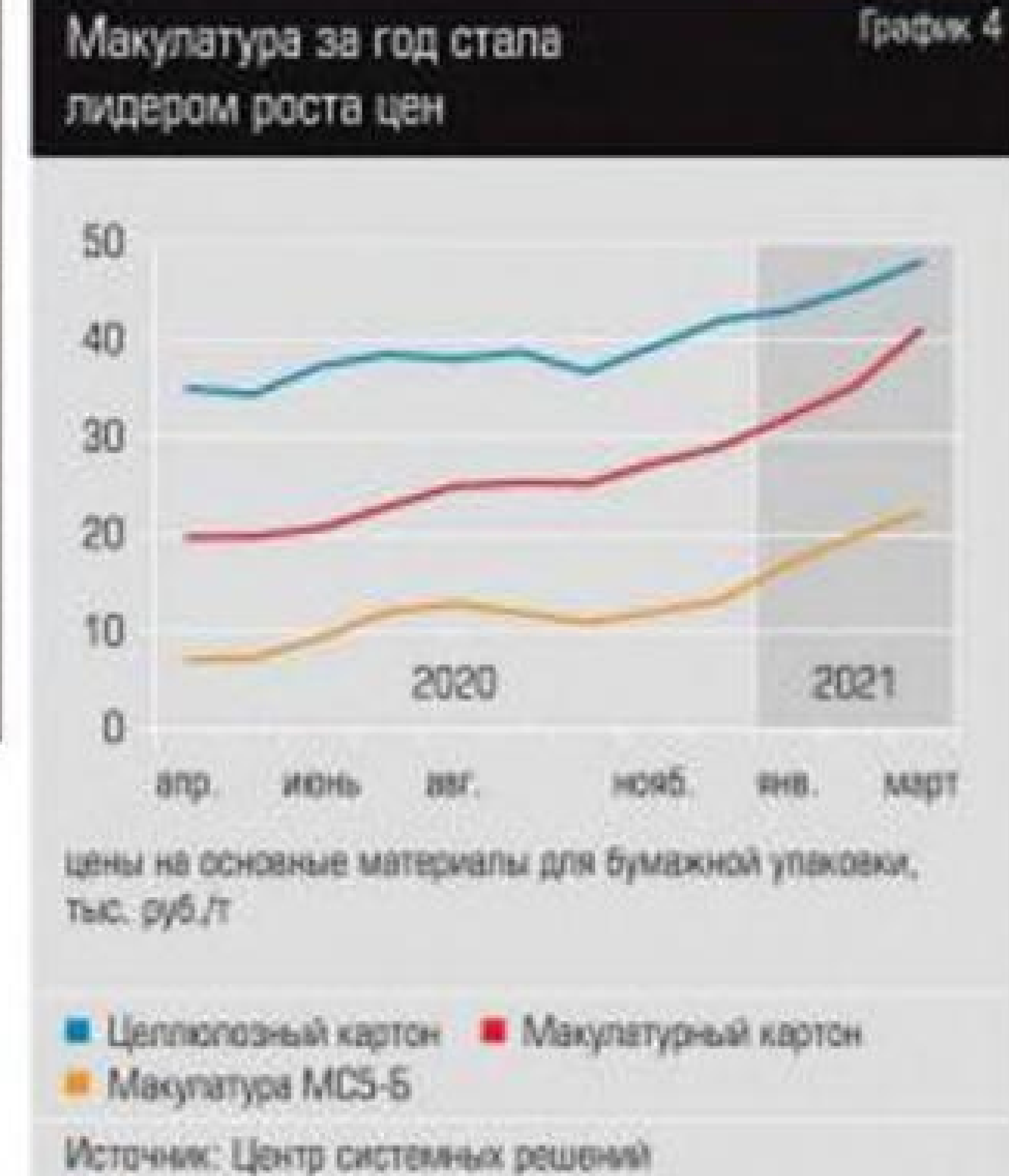
Источник: Лига переработчиков макулатуры

производство целлюлозного. Полотняно-Заводская бумажная мануфактура под Коломной является лидером по производству школьных тетрадей, Сухонский картонно-бумажный комбинат лидирует в выпуске древесно-волокнистых плит (ДВП) чуть ли не в мировом масштабе. А Балахнинская картонная фабрика (БКФ) сосредоточена на выпуске самого быстрорастущего продукта — различных видов картона. «Это направление для нас ключевое, его мы развиваем прежде всего, — рассказывает генеральный директор УК ОБФ **Дмитрий Дулькин**. — Для этого мы модернизировали за пять лет почти все бумагоделательные линии, осваиваем и новые ниши в виде гильзового картона (гильзовый картон делают из макулатуры для изготовления, например, рулонных катушек, на которые наматывают ткани, пленку и бумагу в промышленном и бытовом масштабе. — **"Эксперт"**). В этом году освоили производство многослойного гильзового картона». Только в модернизацию Балахнинской картонной фабрики ОБФ за пять лет вложила около 500 млрд рублей, за следующие шесть вложит еще больше, причем с прицелом на большее использование макулатуры и создание новых видов продукции из нее. «Вот эта машина в СССР делала до 60 процентов облицовочного картона для всех выпускаемых в стране книг, а теперь делает в основном картон для упаковки, — рассказывает Дмитрий Дулькин, показывая на махину из десятков стоящих в ряд огромных крутящихся валов с мелькающей бумажной лентой. — Таково требование рынка». На старых машинах оставили ценные станы, постепенно заменив все стертые элементы и некоторые технологические узлы. В результате модернизации группа за три года нарастила производство картона более чем на треть (до 1,3 млн тонн), заняв в прошлом году четвертую позицию в стране по тарному картону (после таких лидеров рынка, как «Илим Палп», Архангельский ЦБК и SFT Group), а по макулатурному и вовсе вторую (после SFT Group). «Мы сумели снизить потребление целлюлозного сырья на своем предприятии именно в связи с модернизацией, за счет которой резко повысили показатели качества по макулатурному картону, что сделало его более востребованным на рынке. Для нас же макулатурное сырье обходится на четверть дешевле целлюлозы, а то и наполовину», — пояснил Дмитрий Дулькин. Экономический эффект в работе с макулатурой он видит том числе в росте объемов производства БКФ: с 2015 года они увеличились с 600 млн тонн до 1,3 млн в 2020-м с прицелом на 3 млн тонн через три года. Выручка Балахнинской картонной фабрики за пять лет удвоилась и составила 1,4 млрд рублей.

Собрать все ценное

Потребление макулатурных картона и бумаги в России втрое превышает спрос на целлюлозные, поскольку они вдвое дешевле, а главное, качество макулатурного картона существенно возросло. Все больше комбинатов в своих планах начали так или иначе предусматривать наращивание переработки вторсырья. Но где и как его взять, если сбором уже охвачено до 80% используемой в стране бумаги? В основном макулатуру аккумулируют тысячи производственно-заготовительных компаний, получающих сырье от предприятий, где оно копится (издательства, ритейл, крупные компании и проч.). «При этом сортировать твердые бытовые отходы — содержимое контейнеров — мало кто умеет, а ЦБК принимают макулатуру по 13 основным ГОСТам, — поясняет Денис Кондратьев. — Сортировка ТКО дополнительно дала бы экономике минимум два миллиона тонн сырья в добавление к нынешним семи, чего при нынешнем профиците мощностей по переработке макулатуры уже достаточно». Прежде муниципалитеты делали ставку на установку в жилых дворах контейнеров для раздельного сбора мусора. Но должного эффекта для отрасли в целом это не дало: содержимое бачков получается все равно смешанное и грязное, а их ликвидную часть быстро растаскивают бродяги и малоимущие. Поэтому многие частные инвесторы в этот бизнес не пошли. «Мы тоже начинали со сбора макулатуры у крупных компаний в ритейле, потом увидели там потолок развития: собираемость в коммерческом секторе достигла почти ста процентов, — рассказывает основатель и генеральный директор нижегородской компании "Исток" **Денис Тавров**. — Тогда мы решили пойти иным путем и вовлечь граждан в раздельный сбор вторсырья экономическими мотивами: платить им». Основанная 16 лет назад компания «Исток» зарабатывает в основном на вывозе ТКО по договору с муниципалитетом и промышленных отходов — по договору с предприятиями (таких компаний в стране сотни). Проект «Экопункт» для нее скорее эксперимент. Под таким брендом в Нижнем Новгороде за два года поставили 48 симпатичных павильонов для приема вторсырья, куда население несет больше всего бумаги, металла и пластика, меньше — специальных флаконов, батареек и даже оргтехники. Здесь вторсырье проверяют на правильность сбора (люди грязное

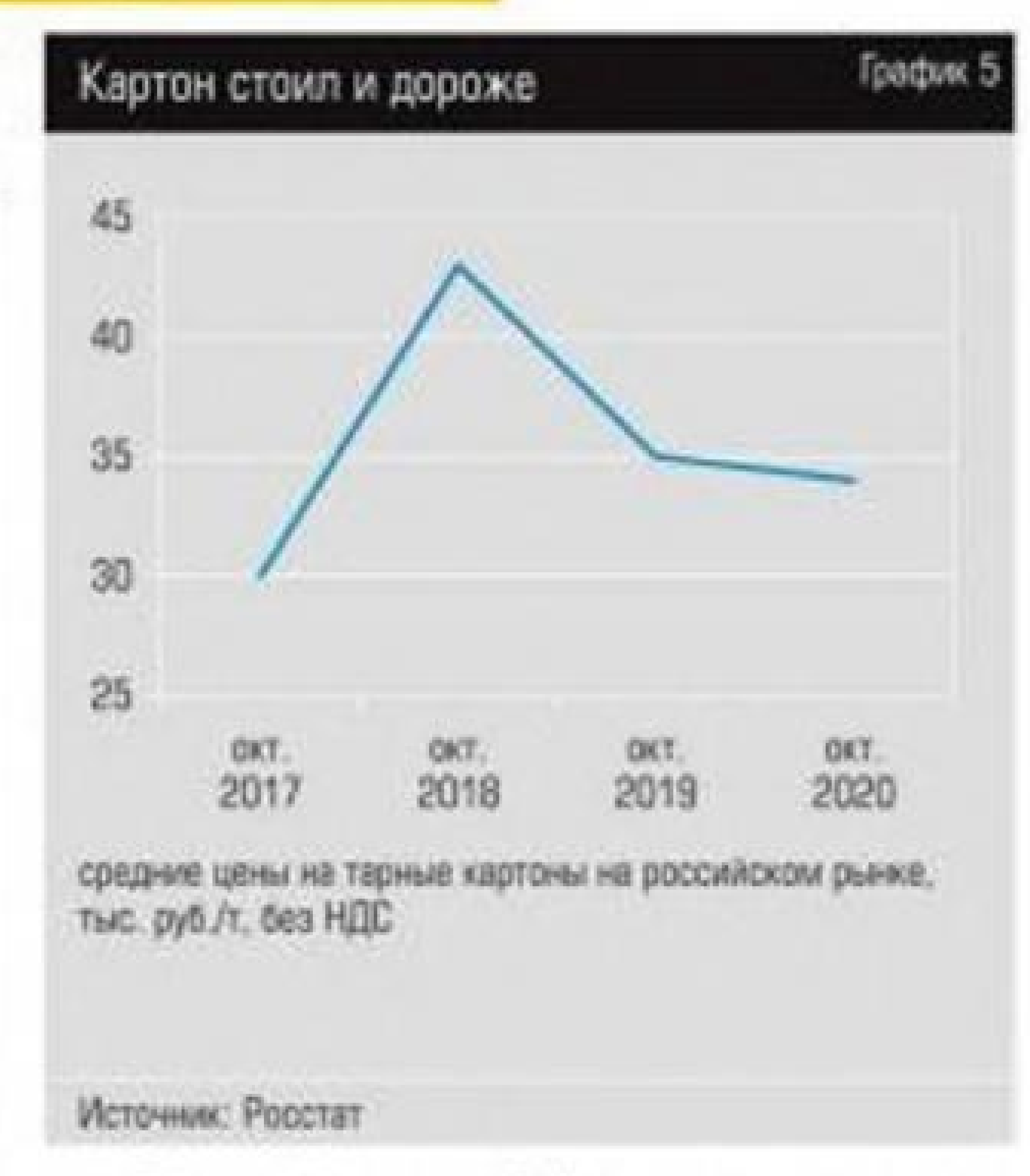
Макулатура за год стала лидером роста цен График 4



цены на основные материалы для бумажной упаковки, тыс. руб./т

Источник: Центр системных решений

Картон стоил и дороже График 5



средние цены на тарные картоны на российском рынке, тыс. руб./т, без НДС

Источник: Росстат

и смешанное сюда уже не несут), взвешивают, оценивают и платят деньги (можно на любую карту, включая городскую транспортную). При этом специально для удобства сортировки и выпуска более кондиционной, чем у других, макулатуры, она разделяется еще самими гражданами. В «Экопункте» принимают отдельно картон (20 рублей за килограмм), бумагу (8,5 рубля), книги (8,5 рубля). Алюминиевая банка стоит 50 копеек, ПЭТ-бутылки — 40 копеек, за стеклянную дают рубль. А вот батарейки люди несут бесплатно «Это уже наша инициатива: мы их утилизируем за свой счет по договору с лицензируемой компанией, продавать их некому», — говорит Денис Тавров.

В результате «Исток» генерирует до 12 тыс. тонн отходов в год, из которых большая часть — макулатура. «Мы были удивлены, увидев, что в основном нам начали сдавать вторсырье не столько малоимущие граждане, сколько вполне обеспеченные. Просто это люди с новым, более "зеленым" мышлением, которые сортируют и сдают сырье не за деньги, а за идею, — говорит Денис Тавров. — Тем самым мы выполнили недостижимую прежде задачу: не допустили ценное сырье в контейнер, где оно потом становится несортируемым после прессовки». Кроме того, «Исток» совместно с администрацией города (от нее компания получила и почти бесплатную аренду под «Экопункты») развивает проект «Экоофис», по которому поставлено уже четыре тысячи специальных урн для раздельного сбора вторсырья в госучреждениях и крупных компаниях.

Мощность сети «Экопункт» оценивается в 15–20 тыс. тонн сырья в год, вскоре планируется расширить сеть до 200–500 пунктов в различных городах, но со сторонними региональными партнерами. «Нас даже начали уже копировать в Дагестане и Москве, так что впору выпускать франшизу», — то ли шутит, то ли нет Денис Тавров. Сейчас у компании до 60 автомобилей собственной грузовой автотехники и, главное, своя сортировочная база. Здесь в большом цехе прессуют в разных секторах алюминиевые банки, пластик и пленку. А для бумаги, которой больше всего, есть отдельная сортировочная линия. На складе готовой продукции бумажные кипы разделены уже по сортам и ГОСТу. «В России в бумагоделании используют в основном 13 видов ГОСТов макулатуры, и как правило, заготовительные предприятия их не соблюдают. Мы же можем при определенных объемах выдать заказчику и специальную, нужную ему смесь», — говорит Денис Тавров. Основной потребитель макулатуры от «Истока» — нижегородская бумажная фабрика «Николь-Пак», российский лидер по производству гильзового картона с оборотом около 9 млрд рублей в год. «Мы в большой степени зависим от поставок макулатуры и несем большие издержки на ее очистку и доведение до кондиции при измельчении, — говорит генеральный директор УК "Николь-Пак" **Валерий Мирзин**. — Поэтому нам важен такой квалифицированный поставщик, после которого доработка сырья остается минимальной».

RDF замкнет цикл

Но макулатура все же имеет свой «срок годности» — как правило, до шести циклов переработки (редкая марка до 30). Далее волокно становится менее сцепляемым, бумага разваливается. В мире из остатков волокна делают немало полезных вещей, но в основном твердое вторичное топливо — RDF-топливо. Например, такое делают в Карелии и экспортируют в Финляндию, где оно сжигается на местных ЦБК. «Если оснастить наши ЦБК RDF-котельными, они будут сжигать отходы не только собственного производства, но и кородревесные отходы лесозаготовителей — так экономика отрасли станет цикличной на 90 процентов, — рассуждает Денис Кондратьев. — Топливо готовы делать поставщики макулатуры, а заводы готовы его принимать — спрос уже есть на 500 тысяч тонн, всего можно производить втрое больше. Но они готовы с таким топливом работать лишь при обеспечении стабильных объемов, которых пока нет из-за отсутствия стабильного спроса. Круг замыкается». При этом у компаний ЦБК всегда есть потребность в дополнительной генерации. Например, АО «Волга» для расширения мощностей пришлось в прошлом году модернизировать свой турбогенератор, увеличив его мощность на 4,5–7 МВт, а КПД — на 6–8%. БКФ в апреле открыла новую газовую котельную стоимостью 300 млн рублей со сроком окупаемости пять лет. Их руководство признается, что пока газовая генерация представляется надежнее, чем эксперименты пусть со своим, но альтернативным топливом, которое к тому же дает меньше тепла. Хотя в России уже есть производитель энергоустановок под RDF-топливо — компания «Балткотломаш» (специализируется на выпуске различных энергоустановок). Она заявляет, что стоимость оснащения среднего завода энергоустановкой на основе RDF-топлива составит около 400 млн рублей при сроке окупаемости три года. «Мы создали технологию сжигания RDF с отводом образуемых плохо сгораемых газов через угольную шапку, что удерживает топливо в камере до двух секунд вместо средних нынешних 0,6 секунды, а значит, повышает теплоотдачу газа и снижает число вредных выбросов, — рассказывает генеральный директор "Балткотломаша" **Владимир Безруких**. — Но ко всем ЦБК нужен свой подход. У одного процент влаги в сырье высокий — ему нужна одна технология, у другого химсостав особенный. По словам Владимира Безруких, сейчас по запросу трех крупных ЦБК они уже изучают их технологические особенности для подбора наиболее эффективного метода сжигания RDF.

Деньги есть, их надо взять

Для того чтобы замкнуть всех потенциальных участников цикличной экономики в работающую прибыльную цепочку, нужны средства на техперевооружение — на установку тех же новых линий сортировки макулатуры или котельных для RDF-топлива. Механизм расширенной ответственности производителей (РОП) предполагает, что для этих целей будут служить средства, получаемые от экологических сборов.

Во многих отраслевых объединениях сейчас идет обсуждение совершенствования механизма РОП, который был уже введен в 2015 году, но так и не заработал. Теперь его намерены перезапустить всерьез и надолго.



На этом станке Балахнинской картонной фабрики при СССР делали картон для книг, а теперь в основном для упаковки

Сегодня, в соответствии с замыслом от 2015 года, процедура сбора экологического налога выглядит следующим образом: для компаний — производителей упаковки и товаров установлен коэффициент переработки (10–30% по разным видам упаковки). Например, если произвел тонну алюминиевой банки, надо отчитаться за 200 кг ее утилизации или заплатить экологический сбор (2423 рублей за тонну банок). Кто не хочет платить экосбор, должен заключить прямой (или через отраслевую ассоциацию) договор на утилизацию с компанией-переработчиком, которая потом выдает акт об утилизации для объяснения в Минприроды причины неуплаты экосбора. «На деле же сейчас совсем неясно, кто должен быть плательщиком, а кто — получателем экосбора, — говорит заместитель председателя комитета по экологии "Деловой России" **Наталья Беляева**. — При сложившейся путанице с пониманием закона акты на утилизацию пытался даже выдавать товаропроизводителям ритейл. В итоге Минприроды набрало всего два с половиной миллиарда рублей экосбора за несколько лет, но лишь с тех, кто добровольно его платил, большинство же уклонялось. По нашим данным, таких компаний-«уклонистов» около четырех миллионов. А поскольку неясно, кому выдавать экосбор, Минприроды последнее время не распределяло его вовсе». Прежде он доставался некоторым переработчикам макулатуры через отраслевые объединения, как правило, пищевой промышленности.

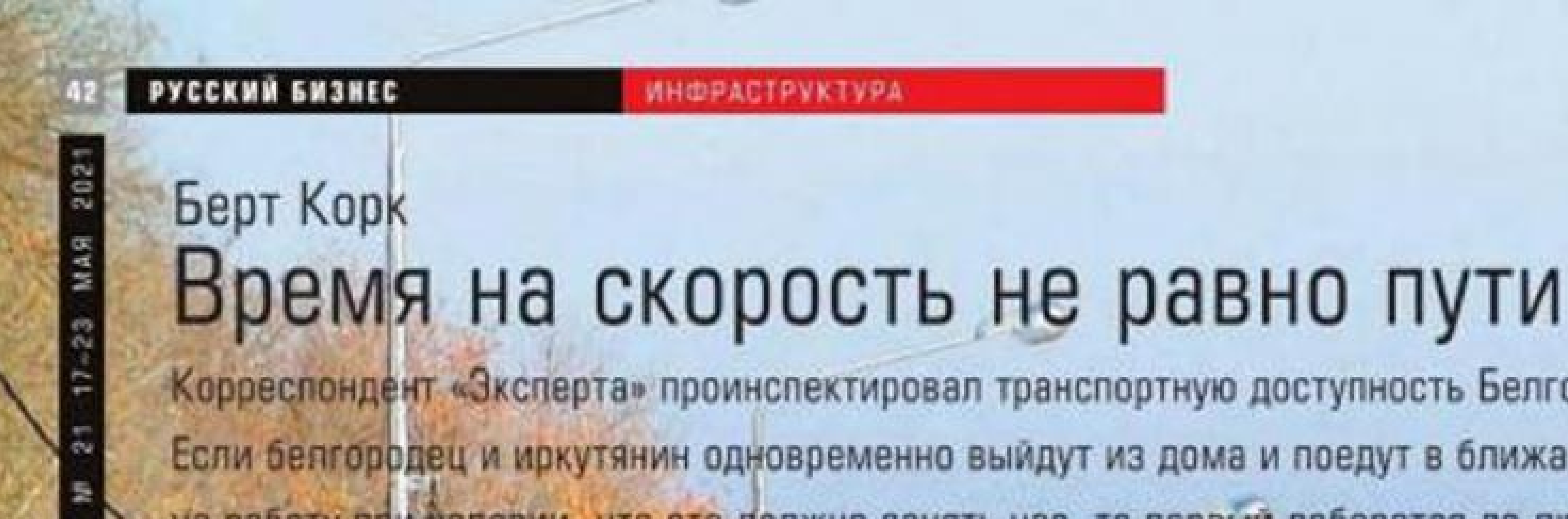
Совершенствование механизма РОП предусматривает постепенное повышение к 2030 году нормативов утилизации отходов от товаров с 10–30 до 100% (по макулатуре уже в следующем году). «На самом деле повышение норматива утилизации до ста процентов не окажет существенного давления на себестоимость производства, как об этом бездоказательно говорят товаропроизводители и импортеры. Это будет повышение, скажем, с двух-трех тысяч рублей за тонну до десяти тысяч рублей. Но производитель уже будет больше заинтересован не уклоняться от экосбора, а заключать прямые договоры с сортировщиками и переработчиками. Потому что сейчас ему из-за символического экосбора невыгодно и хлопотно искать самому переработчиков. Это уже придаст импульс развитию связей в цепочке циклов работы с отходами, — говорит Наталья Беляева. — Чтобы не было разночтений, предполагается создать государственный реестр плательщиков и получателей экологического сбора».

Сейчас идет спор о том, кто должен платить экологический сбор: производители упаковки, производители товаров в упаковке или, как сейчас, и те, и другие. Нынешняя редакция концепции РОП предполагает, что платить его должны не производители упаковки, а производители товаров в ней. Поэтому те, кто выпускает упаковку не заинтересованы в увеличении товарной массы вторсырья (его сбора). «В год в России можно собирать экологических платежей за утилизацию на 150 млрд рублей, — говорит Алексей Сергеев. — Но если при этом его взимать с производителей товаров в упаковке, то придется администрировать не менее 4 млн юридических лиц (включая каждого продавца шаурмы) вместо четырех тысяч производителей упаковки. Для учета миллионов придется построить дорогие мощности хранения и обработки данных, написать ПО, что по стоимости приближается к запланированной сумме экосбора. Но все равно остается риск недобора платежей, поэтому мы предлагаем перенести ответственность за уплату экосбора на производителей упаковки с тех, кто просто ее использует».

Пока остается до конца не ясным также, кто должен получать экосбор. Концепция предполагают, что его должны получать переработчики вторсырья (например, те же бумажные фабрики) или утилизаторы. Но не решен вопрос толкования: кого считать утилизаторами. Сейчас к таковым причисляют и продавцов товаров, которые аккумулируют много вторсырья (оно до 80% образуется от товаров повседневного спроса), например, розницу. «По смыслу экосбор должен развивать мощности переработки и сбора, — говорит Наталья Беляева. — Ритейлеры же, хотя и генерируют объем вторсырья, но никак не обрабатывают его, не сортируют, то есть не создают кондиционное для переработки сырье». Поэтому «Деловая Россия» в числе прочих объединений предлагает включать в реестр получателей экосбора только переработчиков вторсырья и тех его заготовителей или сборщиков, которые сортируют его, запуская далее в цикл.

По расчетам Центра системных решений, при правильной настройке механизма РОП только бумажной отрасли за упаковку и прочие изделия из бумаги и картона достанется порядка 20 млрд рублей в год. «Тогда у тех же переработчиков будет стимул и средства для техперевооружения и образования новых кооперационных связей и переделов с заготовителями и сортировщиками», — заключает гендиректор «Центра системных решений» Денис Кондратьев. ■

ЭКСПЕРТ № 21 17–23 МАЯ 2021



Берт Корк

Время на скорость не равно пути

Корреспондент «Эксперта» проинспектировал транспортную доступность Белгородской и Иркутской областей. Если белгородец и иркутянин одновременно выйдут из дома и поедут в ближайший крупный населенный пункт на работу при условии, что это должно занять час, то первый доберется до любого населенного пункта области, а второй может оказаться только в соседнем селе

Россия — страна большая и по преимуществу автомобильная. Автотранспорт остается основным средством передвижения, утверждает статистика: в стране всего 1543 тыс. километров дорог общего пользования, хотя из них только миллион километров имеет твердое покрытие. Для сравнения: железнодорожных путей в стране всего 87 тыс. километров. При этом проблема транспортной доступности в регионах остается серьезной. В то время как федеральный центр строит новые дороги высшей технической категории, 40% дорог межмуниципального сообщения не соответствует нормативным требованиям, и на территориях, не имеющих круглогодичного доступа к дорогам общего пользования, находится 46 тыс. населенных пунктов страны, или 26% их общего количества. «Эксперт» попытался разобраться, как сегодня решаются задачи транспортной доступности в регионах с разными географическими и климатическими условиями. Если есть регионы, где эту проблему удалось решить, — как им это удалось? И что нужно сделать там, где это пока не получилось?

Дочь едет в школу

Из дома **Александр Дубино**, глава белгородского байк-клуба «Оплот», обычно выезжает в семь утра. В рабочие дни он отвозит дочек в школу, в Белгород. Он живет в десяти километрах к югу от Белгорода, в поселке Таврово. Когда-то это было обычное депрессивное село, а сейчас здесь одно из многочисленных ИЖС (индивидуальное жилищное строительство, программа застройки пригородов односемейными домами). Поселки ИЖС здесь строят «виноградными гроздьями» на всех крупных радиальных трассах, ведущих в областной центр, и вокруг



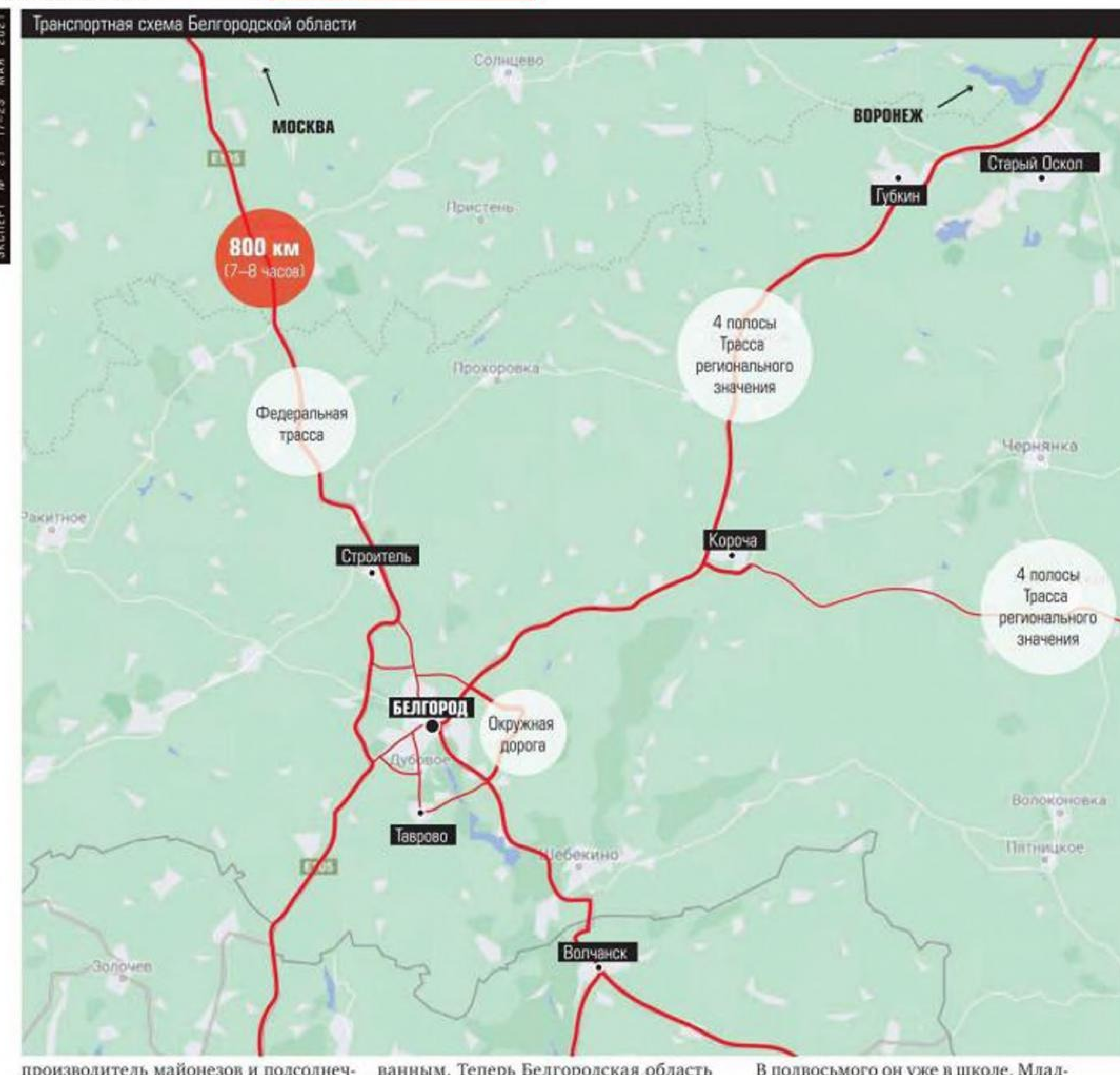
В Белгородской области дороги регионального значения четырехполосные и в основном довольно пустые. При этом область не может пожаловаться на отсутствие экономической динамики, и совершенно точно хорошая логистика внесла в эту динамику существенный вклад. Таким образом, тезис, что дороги должны иметь очень плотный трафик, для того чтобы окупиться, Белгород опровергает

Таврово понастроили «сателлитов» — Таврово-2, Таврово-3…

— В последние годы многие переезжают жить за город. У многих родители умерли, остался дом. Я сам в городе прожил девять лет и терпеть его не могу. Канализация течет, лифт ездит, кошки мяукают, соседи ругаются, — рассказывает Александр, улыбаясь. — Мы переезжали в феврале, новый район, ничего не убирали, улицы не освещали. Жена две недели плакала: «Как я отсюда в город буду ездить?» Потом нам расширили дорогу, сделали три выезда во все стороны, нет такого, что мы стоим в пробке еще у себя, на выезде. Пустили регулярные автобусы. Построили небольшой ТЦ. В общем, строят всё свое. У меня девочки в город ездят только в кино сходить. Средней дочери пятнадцать лет, хочет погулять. Туда на такси — двести рублей, безопасно, легко контролировать. Не переживаю.

Когда Александр работал на северо-востоке Белгорода, приходилось ездить через весь город, но потом бывший губернатор **Евгений Савченко** достроил объездную дорогу, замкнув кольцо вокруг города, и Александр стал добираться до работы за пятнадцать-двадцать минут неспешной езды: остановишься покурить, помочь кому-нибудь с машиной — и все равно приезжаешь вовремя. Потом завел собственный строительный бизнес в Краснодарском крае. Мотается туда раза два в месяц — на машине это десять часов, или почти тысяча километров. Двести километров на восток, до Алексеевки, это на границе с Воронежской областью, он проезжает быстро — опять спасибо Савченко, который построил современные четырехполосные магистрали до всех промышленных «центров притяжения» области, а в Алексеевке стоит «Эфко», крупнейший в стране

Транспортная схема Белгородской области



производитель майонезов и подсолнечных масел. За границей области и ближе к Краснодару дорога становится хуже — от высоких летних температур асфальт плывет, образуется «гармошка», которую водители называют «плавуны».

Иногда Александр по делам ездит в Москву — объезжает по кольцу Белгород и поднимается по карте на север — сто километров до соседнего Курска, восемь часов до Москвы по федеральной трассе Москва — Симферополь. Раньше по ней люди ездили в Крым, движение было таким плотным, что на границе с Харьковской областью продавали места в очереди на таможню. Но в 2014 году Украина закрыла границы, и южное направление трассы стало маловостребованным. Теперь Белгородская область находится в полутупичке: на юге и западе ее подпирает Украина, и стратегических направления осталось два — на Москву и на Воронеж.

— Дороги у нас хорошие, только весной начинаются проблемы с ямками: снег тает, вода ночью замерзает и разрывает асфальт. А о пробках мы давно забыли, — говорит Александр, как все байкеры, очень придирчивый к качеству полотна. — Я грамотный водитель и знаю: задержишься дома до полвосьмого утра или едешь обратно вечером, часов в шесть-семь, трафик на въезде в город уплотнится, придется ерзать по дороге. Но стоим, только если авария, а это бывает редко.

В полвосьмого он уже в школе. Младшая дочь идет на уроки. В полдень ему нужно будет приехать сюда еще раз — забрать ее, привезти среднюю дочь на вторую смену. Скоро в Таврово построят свою новую школу, и дочь переведется поближе к дому. Средняя к тому времени уже закончит учебу. Не нужно будет каждый день ездить в Белгород, уплотнять городской трафик…

Эталонный европейский юг

С точки зрения транспортной доступности Белгородская область почти идеальный пример. Белгород последние два года подряд получал приз «Золотой каток» за лучшие показатели нацпроекта «Безопасные и качественные дороги»



Белгородская область имеет развитую транспортную сеть, позволяющую добраться до работы за час и меньше практически из любого места. Ее отличает распространенность четырехполосных дорог регионального значения, что для России пока, увы, нетипично

(БКД) и по качеству дорог занял второе место в стране в рейтинге «Дорожная инспекция ОНФ/Карта убитых дорог». Отчасти никакого «белгородского феномена» нет, область — это небольшое европейское образование на территории русской равнины с исторически сложившейся транспортной сетью и умеренным климатом. Дороги в Белгородской области нужно было привести в порядок: проверить малые искусственные сооружения (водопропускные отверстия, мостики), грамотно спланировать программу ремонта и расширения дорог.

Но все, что сделали на локальном уровне, — это заслуга команды губернатора. Сегодня в Белгороде очень сильный дорожный комплекс. Бывший губернатор Евгений Савченко в 2010 году принял стратегическое решение о реконструкции и развитии дорожной сети. До этого, как и везде, были узкие небезопасные дороги в райцентры, в запущенном состоянии и с минимальным финансированием. За десять лет в области завершили программу реконструкции, полностью реконструировав и отремонтировав все радиальные трассы, — на Старый и Новый Оскол, Алексеевку, Ракитное, на Шебекино — Волоконовку — Ровеньки, на Никольское. Потом отремонтировали дороги межмуниципального сообщения, связав их в единую сеть с радиальными (ведущими с периферии в областной центр) трассами.

Сегодня кольцевая структура транспортной сети города признана наиболее эффективной: охватывая город на разных разрастающихся диаметрах, кольца отводят транспортные потоки с его центральной части. Эту задачу тоже решили еще при Савченко. Он достроил вокруг города 70 км объездной дороги, полностью замкнув кольцо. Это позволило перенаправлять потоки, которые раньше шли через центр города, в любом направлении. Транзита через город сегодня нет — все идет в объезд.

— Заслуга Савченко в том, что он распорядился реконструировать дороги, соединяющие «точки притяжения». Он всю жизнь проработал в области и без карт понимал, что, как и где работает — где заводы, где поля, — говорит доцент кафедры эксплуатации и организации движения автотранспорта БГТУ имени Шухова **Алексей Боровской**. — Теперь грузооборот идет напрямую, не заходя в города — логистические центры. У нас сельскохозяйственный регион, и дороги «вытаскивают» на себе всю уборочную кампанию. Реорганизация позволила ускорить доставку грузов в центры переработки, которые раскиданы по всей области, — сахарные заводы, зернохранилища…

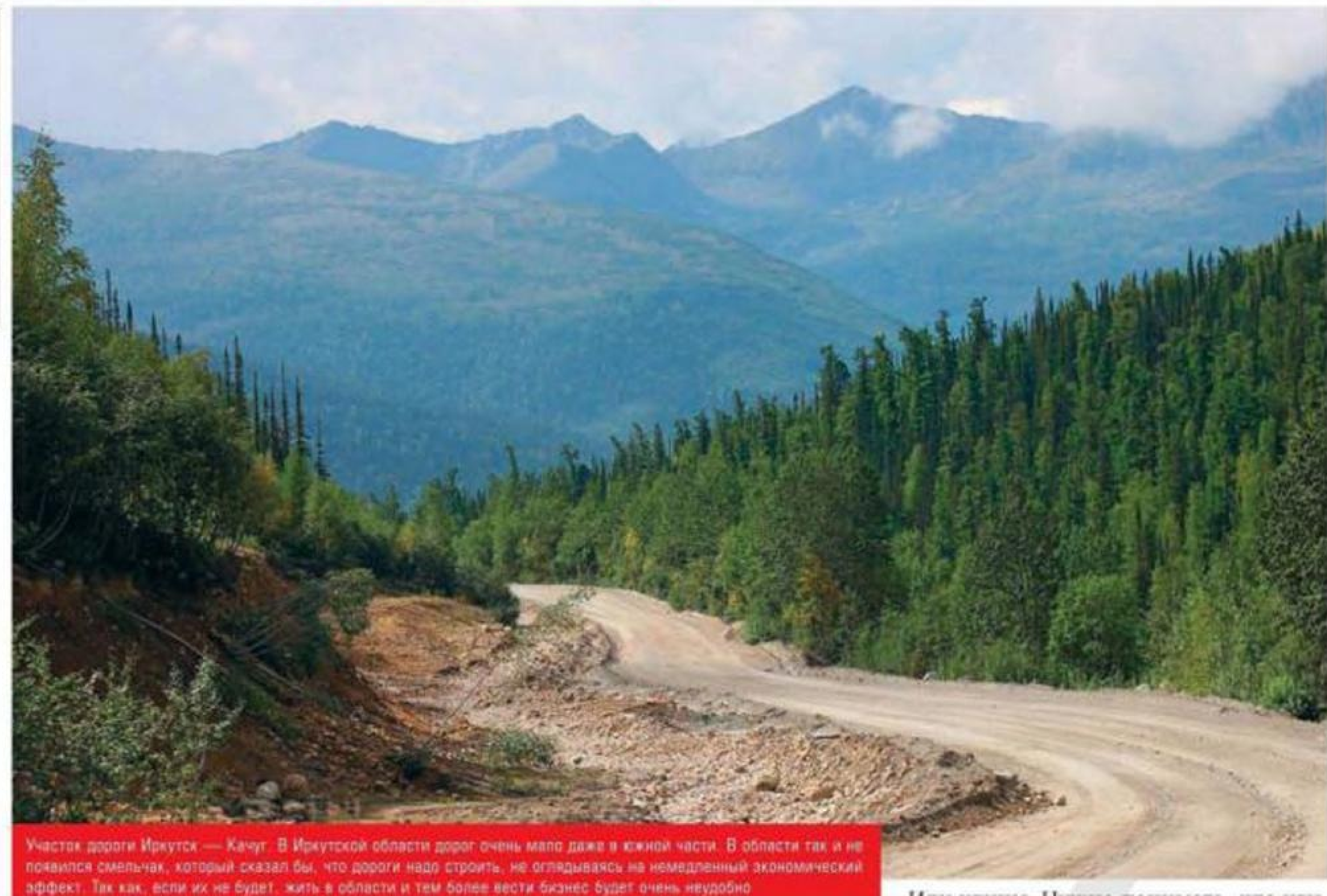
Последние три года в Белгороде продвигается принцип «дорога должна быть красивой». Дорожники строят от «фасада до фасада» — вместе с дорогой благоустраивается все окружающее ее пространство. Проходя через населенные пункты, делают «развертки» — архитектурно-художественные концепции прилегающих территорий. Людям проводят подъездные пути к домам, при этом мотивируя их ремонтировать и красить заборы и фасады в одном стиле в частных домах и на коммерческих объектах. Это делается в сотрудничестве с муниципалитетами.

Сезонные проблемы с ямочным ремонтом вообще характерны для страны со сложным климатом.

— Чтобы содержать дороги в нормативном состоянии, нам нужно раз в четыре года менять верхний слой асфальта. На это нужно двадцать два миллиарда рублей в год. А у нас в прошлом году было пятнадцать, а в этом всего девять. Просрочка межремонтных сроков приводит к образованию ямочности, к трещинам. Это связано с естественным износом: верхний слой истирается, влага попадает в нижние слои асфальтобетона, менее прочные. Весной в морозы в них появляется лед, который разрывает полотно. В этом сезоне весна только началась, а у нас было сорок переходов через ноль. Если года два-три ничего не делать, все дороги будут в ямках, — размышляет начальник областного департамента строительства и транспорта Белгородской области **Евгений Глаголев**.

В Белгороде эту проблему решают двумя путями. Во-первых, по договору постоянным независимым контролем качества занимаются сотрудники БГТУ имени Шухова, где создали силь-

В Белгородской области к каждому ИСЖ проложена качественная дорога



Участок дороги Иркутск — Качуг. В Иркутской области дорог очень мало даже в южной части. В области так и не появился смельчак, который сказал бы, что дороги надо строить, не оглядываясь на немедленный экономический эффект. Так как, если их не будет, жить в области и тем более вести бизнес будет очень неудобно

ные профильные кафедры подготовки специалистов-дорожников. В год берут более тысячи проб полотна, при этом подрядчики не знают, куда поедут с инспекцией в следующий раз. Брак снизился с семи до трех процентов.

Второй способ пока только внедряется.

— Дорогу нужно содержать на протяжении всего жизненного цикла. Ее нужно отдавать в постоянную эксплуатацию, от строительства до содержания, одному подрядчику, а не нескольким, каждый из которых отвечает за свое направление — снегоуборка, разметка, ремонт. Это позволяет повысить ответственный подход — лучше один раз хорошо построить, чем потом постоянно тратить деньги на ремонт ямок и трещин, — уверен Алексей Боровской.

На сегодня к нормативному состоянию приведено 95% белгородских дорог, и властям остается только поддерживать их состояние.

Через всю страну, строго на восток

Если Белгород — пример удачного дорожного строительства, то интересно сравнить этот регион с областью, где до решения дорожных проблем еще очень далеко. Для этого мы отправляемся на другой конец страны, в Сибирь, попутно не столько любуясь пейзажами, сколько наблюдая за дорожным полотном в цифрах и фактах.

По данным Росстата, сегодня в стране порядка 1,6 млн километров дорог, из них чуть более миллиона — с твердым покрытием. Однако в Институте экономики транспорта и транспортной политики уточняют: того, что по определению называется «дорогами», в стране всего 570 тыс. километров (для сравнения: к концу советского периода было порядка полумиллиона).

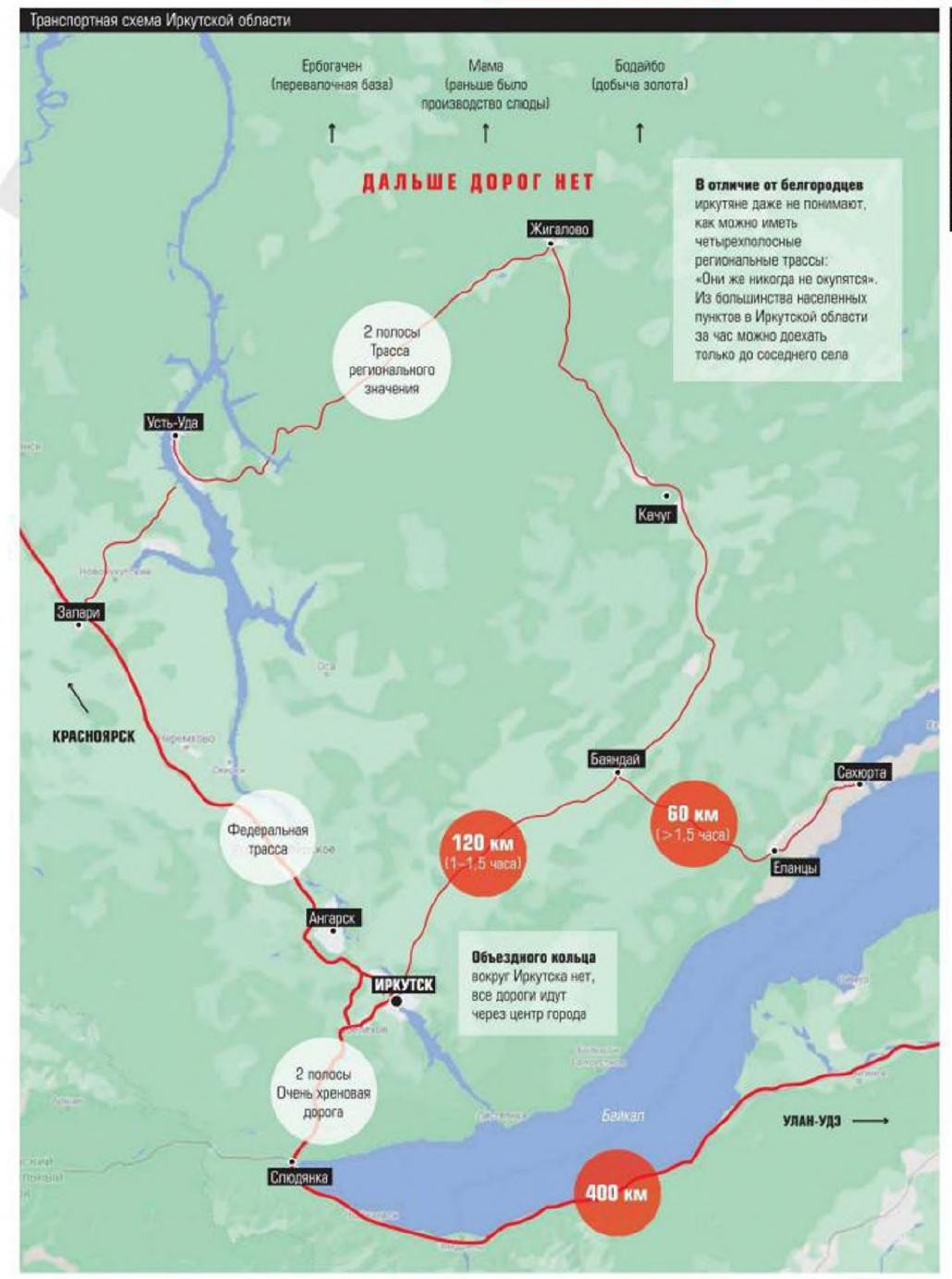
— Некоторое время назад в дорожную сеть приняли всё, вплоть до проселочных дорог и улиц сельских населенных пунктов, городских переулков, — то, что по классификаторам дорогами не является, — объясняет директор института **Михаил Блинкин**. — Но если мы говорим о транспортной доступности, то правильнее будет определять ее по наличию дорог высшей технической категории. Чтобы страна была связной, чтобы можно было быстро проехать в любую точку, нужны не просто какие угодно дороги.

— Уточните, что приняли в общую дорожную сеть, если это не дороги?

— Например, те дороги, которые формально есть на карте где-то в глубинке, а на практике это просека, накатанная колея в лесу между двумя поселками. Или улицы. Нужно понимать, что улица — элемент городской среды, часть общественного пространства, где разрешено движение автомобилей с небольшой скоростью, чтобы не пугать пешеходов. Дорога — инженерное сооружение, предназначенное исключительно для скоростного автомобильного движения. Это совершенно разные вещи.

Главное в дорожной сети, что выделяют во всех странах, — это дороги высшей технической категории (по-русски — дороги категории А1, скоростные автомагистрали, по-английски — freeways, expressways). Согласно данным капстроительства, публикуемым Росстатом, в год строится две — две с половиной тысячи километров всяких дорог, включая подъезды к фермам и переулки. Дорог высшей категории в хороший год — 400 километров, обычно — 250 километров. Их протяженность сегодня составляет всего шесть тысяч километров. — почти ничто для такой огромной страны. Это не единая маленькая сеть, а разбросанные отрезки дорог, которые концентрируются в основном вокруг Москвы: новые участки дороги М-4 «Дон», М-11 Москва — Санкт-Петербург, ЦКАД, Киевское шоссе на выезде с Ленинского проспекта… Для сравнения: в США их порядка ста тысяч километров, в Китае — 150 тыс. километров (в 1993 году не было вообще). Сейчас у нас только

Транспортная схема Иркутской области



Сравнение обеспеченности дорогами Белгородской и Иркутской областей

	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ
• ПЛОЩАДЬ:	**27** ТЫС. КВ. КМ	**768** ТЫС. КВ. КМ
	1603 НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТА, ИЗ НИХ **29** ГОРОДОВ	**1556** НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, ИЗ НИХ **68** ГОРОДОВ
• НАСЕЛЕНИЕ:	**1,5** МЛН ЧЕЛ.	**2,4** МЛН ЧЕЛ.
• ОБЩАЯ ПРОТЯЖЕННОСТЬ ДОРОГ:	**22** ТЫС. КМ	**31** ТЫС. КМ
• УДЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ДОРОГ НА ОДНОГО ЖИТЕЛЯ:	**14** М	**13** М
• ПЛОТНОСТЬ ДОРОГ:	**737** КМ НА 1000 КВ. М	**42** КМ НА 1000 КВ. М
• ВРП:	**955** МЛРД РУБ.	**1545** МЛРД РУБ.
• ФИНАНСИРОВАНИЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В 2016–2021 ГГ.:	**73,8** МЛРД РУБ.	**87,5** МЛРД РУБ.

Очевидно, что дороги в Иркутской области критически недофинансированы. Критически, потому что при заметно более высоком уровне ВРП региона и при заметно (мягко выражаясь) меньшей плотности дорожного покрытия (не говоря уже о качестве дорог) в последние пять лет финансирование в областях было примерно одинаковым. Хотелось бы понять, почему ни региональные власти, ни профильные федеральные власти Иркутской области не бьют во все колокола.

Мы выбрали случайные области, хотелось бы увидеть такой анализ от профильных ведомств по всем областям, с оценкой актуальной потребности в дорожном строительстве исходя из интересов населения областей, развития экономической деятельности регионов и, так сказать, цивилизационной нормы. А то часто можно услышать, что дороги на востоке страны нужны только для того, чтобы обеспечивать экспортные потребности, ну и в совсем уж критических ситуациях. При таком подходе мы большую часть Сибири превратим в вахтовый край. Хотя, конечно, несколько пугает то, что и огромный СССР не смог даже толком начать решение дорожной проблемы Сибири.

проектируется дорога на восток М-12 Москва — Казань — Екатеринбург: 1500 километров, которые планируют построить до 2024 года.

Дорог федерального ведения в России 57 тыс. километров, то есть 10% от общего количества. Федеральная сеть находится в нормативном состоянии, это хорошие дороги. Отечественные технические нормативы и классификаторы соответствуют мировым стандартам, «все как у людей». Сейчас есть концепт опорной сети автодорог, одобренный правительством, по которому к федеральной сети добавят 80 тыс. километров дорог субфедерального значения, — это наиболее напряженные участки, пользующиеся повышенным спросом, с высоким трафиком, важные для экономики региона, которым обеспечат дополнительное федеральное финансирование.

Проблема недостаточного строительства дорог была, конечно, во всем мире. Еще в 1955 году президент США Эйзенхауэр сказал об этом: «Ни одно правительство в мире, выбирая между безопасностью, социальными расходами и дорогами, не станет строить дороги». Впрочем, и Европа и Америка во второй половине XX века эту привычку — экономить на дорогах — сломали и даже завели международную моду насыщать страну автомобильными дорогами «до отвала».

У нас такая мода пока не прижилась, бюджет тратит на дороги экономно, всё больше апеллируют к недостаточному финансированию со стороны пользователей. Их финансовое участие сегодня ограничивается акцизами, заложенными в цену моторных топлив, парковочными платежами и транспортным налогом в регионах. Этого ни на что не хватает.

— Это очень сложная политическая реформа, но она в любом случае предстоит, потому что старинный механизм налогов умирает независимо от политики. Даже в Америке дорожный фонд сокращается: американцы перестали покупать многолитровые движки, и появилась куча «паразитов», которые не покупают ни бензина, ни солярки — электромобили, газомобили, водородомобили, гибридные авто и прочие велосипедисты и самокатчики, которые пользуются дорогами, но не платят налоги, — объясняет Михаил Блинкин. — Весь мир постепенно переходит на оплату PAYG-Tax (Pay As You Go — «платишь сколько едешь») — оплата за километр пробега по дифференцированной ставке, в зависимости от класса дороги, мощности автомобиля, времени суток и прочих параметров. Сейчас эта система работает только в Сингапуре. Реформа произойдет в течение десяти лет. Бесплатные и дороги с фиксированной оплатой уйдут в прошлое.

И еще одна вечная проблема — землеотводы.

— Проектная документация устаревает особенно быстро в изыскательской области. Когда строили ЦКАД, некоторые материалы были двадцатилетней дав-

ности. За это время на этих территориях построили склады и фермы, — говорит Михаил Блинкин. — Вопрос резервирования земли у нас никак не продуман, хотя во многих странах давно есть подобная практика. В США и Канаде есть дороги с полосами отчуждения или средними полосами, с табличками «Зарезервировано в 1949 году на случай расширения дороги». У нас нет культуры резервирования — все колхозное, все мое.

Проблемная Южная Сибирь

Чем дальше за Урал, тем отчетливее тенденция: области становятся больше, расстояния между муниципалитетами протяженнее, а дороги — хуже. Мы приезжаем в Иркутск, в котором, по рейтингу журнала «За рулем» и мнению авторов исследования Superjob (в публикации РБК), дороги входят в тройку худших в стране. И пытаемся повторить белгородский путь Александра Дубино — с юга областного центра выехать по федеральной трассе на территорию области, благо Московский тракт здесь проходит так же, как в Белгороде: строго с севера на юг, через всю область.

Южный выезд — это Байкальский тракт, 60 километров прямой дороги до Байкала. На выезде из города располагаются многочисленные дачные поселки, в которые сейчас идет активный отток населения из метрополии. В 2007 году в Иркутском районе проживало порядка 80 тыс. человек, сейчас — 130 тыс. Стабильный прирост — пять тысяч человек в год — это в основном «транспортные мигранты», сидящие за рулем. Примерно за то же время население Иркутска выросло с 600 тыс. до 620 тыс. человек. Это основная причина, по которой до 21-го километра тракт отстроили по европейским нормативам, но на въезде в сам Иркутск начинаются бесконечные пробки. В отличие от Белгорода объездного кольца вокруг города не существует, весь транзит идет через центр. Более того, из-за сложного рельефа в Иркутской области слабо развиты межмуниципальные связи между основными радиальными трассами, ведущими с периферии области в центр, и люди часто вынуждены ехать не напрямую, а делать крюк через областной центр.

— Есть такое понятие, у нас еще малоизвестное, — Affordability Index, это показатель доступности покупки жилья в зависимости от разных условий. Так вот, этот индекс показывает, что человек переезжает в пригород, потому что на ту сумму, которую он потратил бы на покупку жилья в черте города, он может построить себе в пригороде дом и купить автомобиль, — рассказывает профессор **Александр Михайлов**, научный руководитель транспортной лаборатории ИрГТУ. — Я недавно видел рекламу продажи квартир в новом микрорайоне: «Жилье 30 тысяч рублей за квадратный метр». Из интереса подсчитали, что если вы покупаете квартиру до ста квадратных метров не в центре города, а там, то на разницу выигрываете джип 4WD — она составляет миллион-полтора рублей.

В Белгороде этот процесс не просто вовремя взяли под контроль — губернатор Евгений Савченко его возглавил и направил. В рамках национального проекта «Жилье и городская среда» в Белгороде была запущена программа строительства ИЖС — строительства коттеджных поселков вокруг города, «виноградными гроздьями» вокруг выходящих из него радиальных трасс.

При строительстве нового жилья в пригороде в Иркутске, будь то спальные микрорайоны или коттеджные поселки в садоводствах, дорожная система не развивается. В дачных поселках люди строят дома, а дороги остаются старыми, гравийными, включая пути подъезда к городу. В «спальниках» застройщики озабочены тем, чтобы максимально плотно поставить дома на нарезанном им участке, а строительство дорог и инфраструктуры их не заботит вовсе. Дорожники просто не знают, кто и что строит в пригородных поселках на купленном участке бывшей дачи, дорожников не привлекают к планированию девелоперы, строящие новый «спальник». Эта система уже прочно сложилась и зашла так далеко, что для ее решения нужна государственная политика.

Доступность многих не столь уж отдаленных населенных пунктов остается еще большей проблемой. Самый очевидный пример — дорога на остров Ольхон. Качугский тракт, дорога регионального значения, идет из Иркутска на северо-восток. Это двухполосная, но вполне удобная трасса. 120 километров до Баяндая водитель проезжает за полтора часа, но в Баяндае он сворачивает на грунтовую дорогу, которая ведет к парому на Ольхон, и 100 километров едет более двух часов. Бывший губернатор Иркутской области **Сергей Левченко** обещал лично президенту **Владимиру Путину**, что эту дорогу приведут в порядок, но, когда мэр Ольхонского района начал это строительство, в 2019 году его посадили в тюрьму за превышение служебных полномочий и нарушение природоохранного законодательства. Ему вменялось в вину самовольное предоставление строителям места под промплощадку, часть которой относилась к особо охраняемым природным территориям. Дорога не построена до сих пор.

Из 30 тыс. километров дорог всего 12 тыс. являются дорогами регионального значения, остальные — муниципальные, и большая часть из них — дикие «гравийки» между населенными пунктами. В отдаленные северные районы — Катангский, Бодайбинский, Мамско-



Участок дороги Качуг — Жигалово

Чуйский — дорог нет вообще или есть «зимники», по которым осуществляется северный завоз, сезонная заброска продуктов и материалов. Сложный рельеф — враг дорог. Плотная дорожная сеть существует только на самом юге области, вокруг Иркутской агломерации.

Одна из проблем Иркутской области в том, что там не нашлось своего Савченко и программа развития дорожной сети никогда не была приоритетной. Подобные программы разрабатываются и реализуются только сейчас, с большим опозданием. Начали с основного: областные власти реконструируют въезды в Иркутскую агломерацию (это три рядом расположенных крупных промышленных центра — сам Иркутск, Шелехов и Ангарск). Кроме того, строятся скоростные объезды других крупных городов — Братска и Усолья-Сибирского. **Юлия Гордина**, директор Дирекции по строительству и эксплуатации автодорог Иркутской области, уверена, что областные дороги сегодня находятся в куда лучшем состоянии, чем дороги в самом областном центре и многих муниципалитетах.

— Главный враг любого капитального строительства — вода. Когда добавляется разница температур, как в Сибири, вода замерзает и разрывает полотно, это физика. Весной у нас «уплывает» асфальт, потому что все мелкие трещины становятся минами замедленного действия. Это климатические особенности. Но нельзя забывать, что у нас регион с повышенной сейсмикой, что тоже оказывает свое влияние на состояние асфальта. Поэтому главное — поддержание полотна в надлежащем состоянии, — объясняет заместитель министра строительства и дорожного хозяйства Иркутской области **Максим Лобанов**. — У нас 31 156 километров дорог, а дорожный фонд в среднем составляет 15 миллиардов рублей в год. И привести все в порядок одномоментно невозможно. В этом году нам этого хватит, чтобы в лучшем случае привести в нормативное состояние триста километров дорог.

Сравнивая несоизмеримое

Между Белгородом и Иркутском лежат не только пять тысяч километров — по сути, вся страна. Они находятся на диаметрально противоположных полюсах понятия «транспортная доступность», от идеальной до никуда не годной. Это два примера, как малыми средствами сделать хорошо и что без огромных финансовых инвестиций сделать хотя бы приемлемо — невозможно.

Белгородская область — это 27 100 квадратных километров равнинной территории с мягким европейским климатом. Иркутская область — это почти 768 тыс. квадратных километров гор и тайги, в резко континентальном климате с перепадом температур от минус до плюс сорока градусов. В пересчете на Европу Иркутская область больше Франции, самой большой европейской страны, а Белгородская область занимала бы в этом рейтинге 36-е (из 46) место, между Албанией и Северной Македонией. Замечательно при этом, что на обеих территориях расположено почти одинаковое количество населенных пунктов — 1603 в Белгородской области (29 городов и ПГТ, 1574 поселка, села и хутора) против 1556 в Иркутской (68 городов и ПГТ, 1488 сел, деревень и артелей — так называют рабочие поселки золотодобытчиков на севере области).

> Чтобы построить правильные дороги, надо быть, скорее, министром экономики, чем министром транспорта

Приангарье больше Белгородщины в 28 раз, и во столько же раз ниже плотность населенных пунктов по отношению к общей территории региона. Уже это сказывается на транспортной доступности городов: когда водитель, выехавший из Белгорода по федеральной трассе Москва — Симферополь, уже въезжает в соседнюю Курскую область, водитель, выехавший одновременно с ним из Иркутска по Московскому тракту, только достигает соседнего райцентра Усолье-Сибирское. За время, которое иркутянин потратит, чтобы на машине покинуть границы области и доехать до соседнего Красноярска, белгородец Александру Дубино доезжает до Москвы через три области — Курскую, Орловскую и Тульскую.

— Доступность ведь бывает разная. Бывает, есть железнодорожная станция, но нет денег на билет, — пожимает плечами Михаил Блинкин. — А бывает доступность физическая: много населенных пунктов, откуда невозможно выехать, пока не подсохнет или не замерзнет единственная гравийная дорога на Большую землю. В таких случаях единственный доступный транспорт — трактор или медицинский вертолет. Дорожные сети городов меняются, но в отдаленных населенных пунктах своя реальность.

Низкая плотность населенных пунктов и расстояния между ними в Иркутской области убивают развитие бизнеса. Есть такое понятие — «константа (или стена) Марчетти». Это среднее время, затрачиваемое человеком на ежедневную поездку на работу, которое составляет примерно один час. Наличие плотной дорожной сети принципиально меняет рынок сбыта для всего малого и среднего бизнеса. При хороших дорогах и близости населенных пунктов к областному центру — как в Белгороде, где за час в любом направлении можно проехать половину области, — жителю любого села найти работу или вести бизнес можно в любом ближайшем городе. В иркутских поселках расстояния до ближайших городов такие, что стена Марчетти стоит прямо на выезде из этого села: за час можно доехать до нескольких таких же соседних поселков с таким же уровнем занятости — ферма и бюджетная сфера.

Протяженность дорог принципиально не увеличивается ни в Приангарье, где за последние пять лет построили порядка 600 километров, доведя общую длину дорожной сети до 31 157 км, ни на Белгородщине, где за тот же срок построили всего сто километров — до 21 825 км. В пересчете на население в Иркутской области, где живут 2391 тыс. человек, на одного жителя приходится 13 метров дороги. В Белгородской области с населением чуть более полутора миллионов человек — 14 метров. Разница кажется незначительной, если забыть о площади этих областей. Оценить разницу в доступности рынков сбыта помогает понять показатель плотности дорог на всей территории области: если в Иркутске он составляет 40,2 км дорог на тысячу квадратных километров, то в Белгороде это 737 км на тысячу квадратных километров.

— Есть такой макроэкономический показатель — коэффициент Энгеля, это плотность дорожной сети, скорректированная на плотность населения. В Европе и США этот показатель равен 10–12. У нас — 5–8, и то за счет развитой сети европейской части России — это «африканский коэффициент», характер-

ный для слабо развитых стран, — комментирует ситуацию Михаил Блинкин. — По коэффициенту Энгеля мы отстаем от Польши и Турции, с которыми можем поспорить только в своей европейской части.

По данным Росстата, коэффициент Энгеля для Центрального федерального округа, где находится Белгородская область, составляет 5,24, а для Сибирского федерального округа, в состав которого входит Иркутская область, — 2,37.

Финансирование дорожного строительства в обеих областях вполне соизмеримое. Если в Иркутске с 2016-го по текущий год оно планомерно росло от 10 млрд до 16,4 млрд рублей, то в Белгороде в отдельные годы даже превосходило эти показатели: в 2017–2019 годах выросло с 13,9 млрд до 21,5 млрд рублей, и только два последних года сокращается — 17 млрд и 10 млрд рублей соответственно. Если точнее, то на дороги в маленьком Белгороде с 2016 года потратили на 13,7 млрд рублей больше, чем в огромном Иркутске. При этом валовой региональный продукт Иркутска составлял, по последним данным 2019 года, 1545,681 млрд рублей, а в Белгороде — 955,952 млрд, то есть на треть меньше.

Из-за разности в географических, климатических и территориальных условиях перенести опыт Белгородской области на Иркутскую невозможно, да и не имеет смысла. Огромные расстояния в Сибири убивают рентабельность строительства и эксплуатации дорог. По мнению Михаила Блинкина, единственное рациональное решение для Иркутской области — развивать опорную сеть вокруг Иркутской агломерации, где сосредоточено порядка миллиона жителей, то есть более трети населения области, и поддерживать в нормативном состоянии региональные трассы, ведущие к основным промышленным центрам.

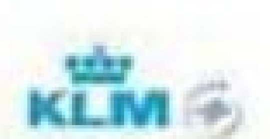
— Развивать глубинную дорожную сеть нерационально. Условно говоря, рентабельность дороги зависит от трафика — в среднем это 10 тысяч проезжающих автомобилей в сутки. Понятно, что в иркутской глубинке такого трафика не будет и за неделю. Дороги-«зимники» на севере области — это вынужденная необходимость, обычную дорогу там не положишь, ее смоет со снегом. Поэтому развивать связь агломерации с периферией правильнее с помощью малой авиации, а для промышленности нужно сделать упор на железнодорожную логистику, — рассуждает Михаил Яковлевич. — Другое дело, что все это затратные мероприятия и для успешного решения этих проблем нужно оставлять в области большую часть налогов.

— Скажите, чисто теоретически, если представить, что строится в чистом поле новая область и вам предложили стать в ней министром дорожного строительства, — что бы вы сделали, чтобы дорожная сеть была идеальной?

— Дорожные, транспортные вещи вторичны по отношению к градостроению. Для начала нужно спросить: что этот регион продает за крепостную стену? Чем он живет? Что тут есть? Золото или IT и мода? Потом: какая плотность населения? Какие нужны связи между ними? Чтобы построить правильные дороги, я бы, скорее, пошел министром экономики, чем министром дорожного строительства.

Два диаметрально противоположных примера условий дорожного строительства показывают, что механически перенести опыт одной области на другую невозможно. Если в европейской части можно развивать и дополнять существующую плотную дорожную сеть, то за Уралом, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, в условиях ограниченных финансовых ресурсов, сложных рельефа и климата и огромных расстояний нужно начинать с развития опорной сети вокруг основных промышленных центров и крупных городов, связывая их с помощью малой авиации и железнодорожного сообщения. ■









Константин Пахунов

Биржи вступили в войну

Московская и санкт-петербургская площадки активно борются за клиентские денежные потоки, причем позиции Мосбиржи всё более уязвимы



Московская биржа запустила новую маркетинговую программу. Официально ее цель — популяризовать идею инвестиций и развить финансовую грамотность инвесторов-физлиц. В рамках программы брокерам вернут часть взимаемой комиссии — это называется рибейтом (англ. *rebate* — скидка).

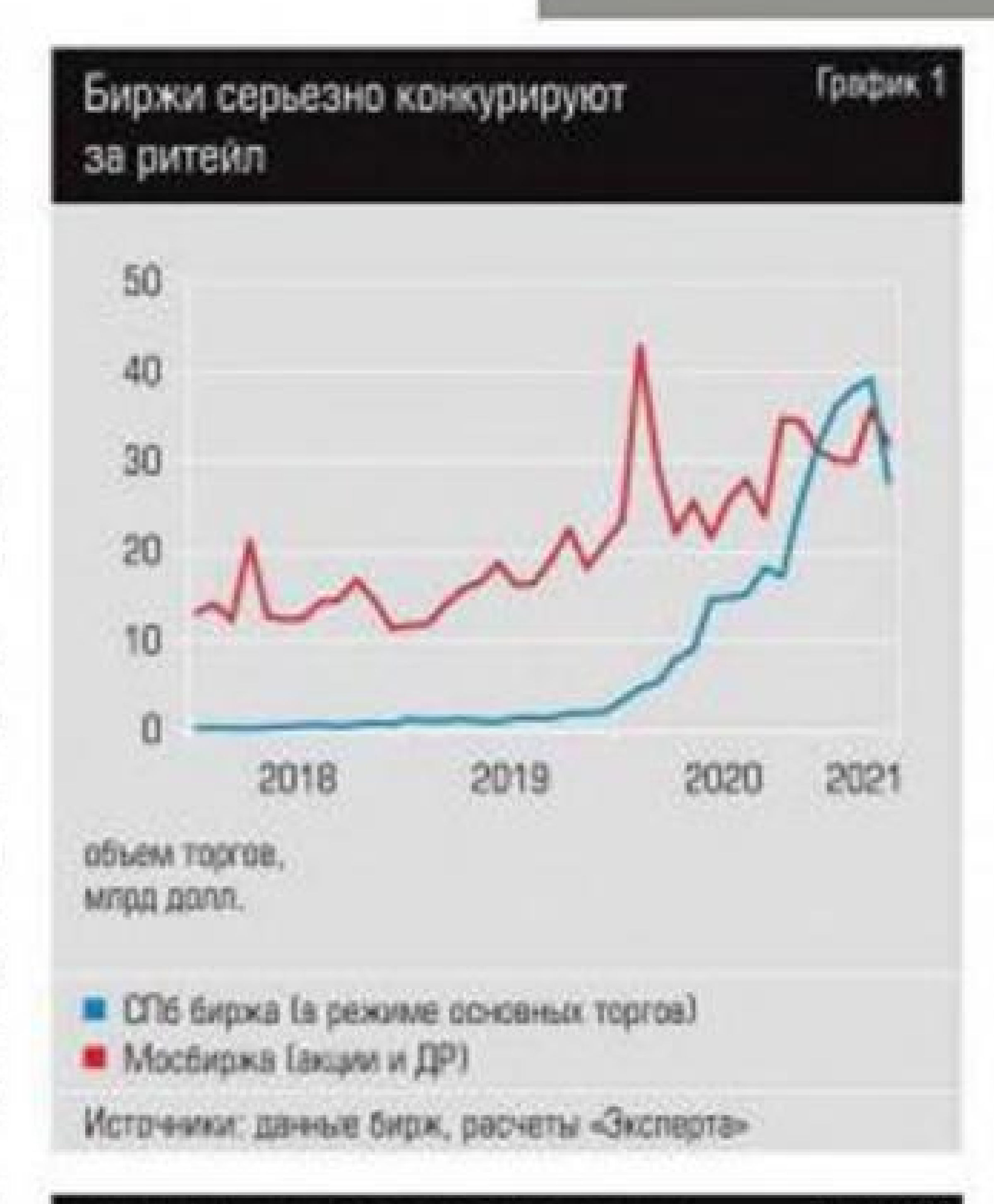
Действовать программа будет до 2022 года и распространится на инструменты рынка акций: российские и иностранные акции, депозитарные расписки на акции, инвестиционные паи, паи биржевых фондов (БПИФ и ETF), ипотечные сертификаты участия, — с которыми заключены сделки на вторичных торгах Московской биржи.

«Мы рады существенному притоку частных лиц на фондовый рынок и совместно с участниками торгов и регулятором уделяем большое внимание развитию финансовой грамотности. Маркетинговая программа стартует совместно с началом продвижения нашего обучающего курса "Путь инвестора"», — говорит директор департамента рынка акций Московской биржи **Борис Блохин.**

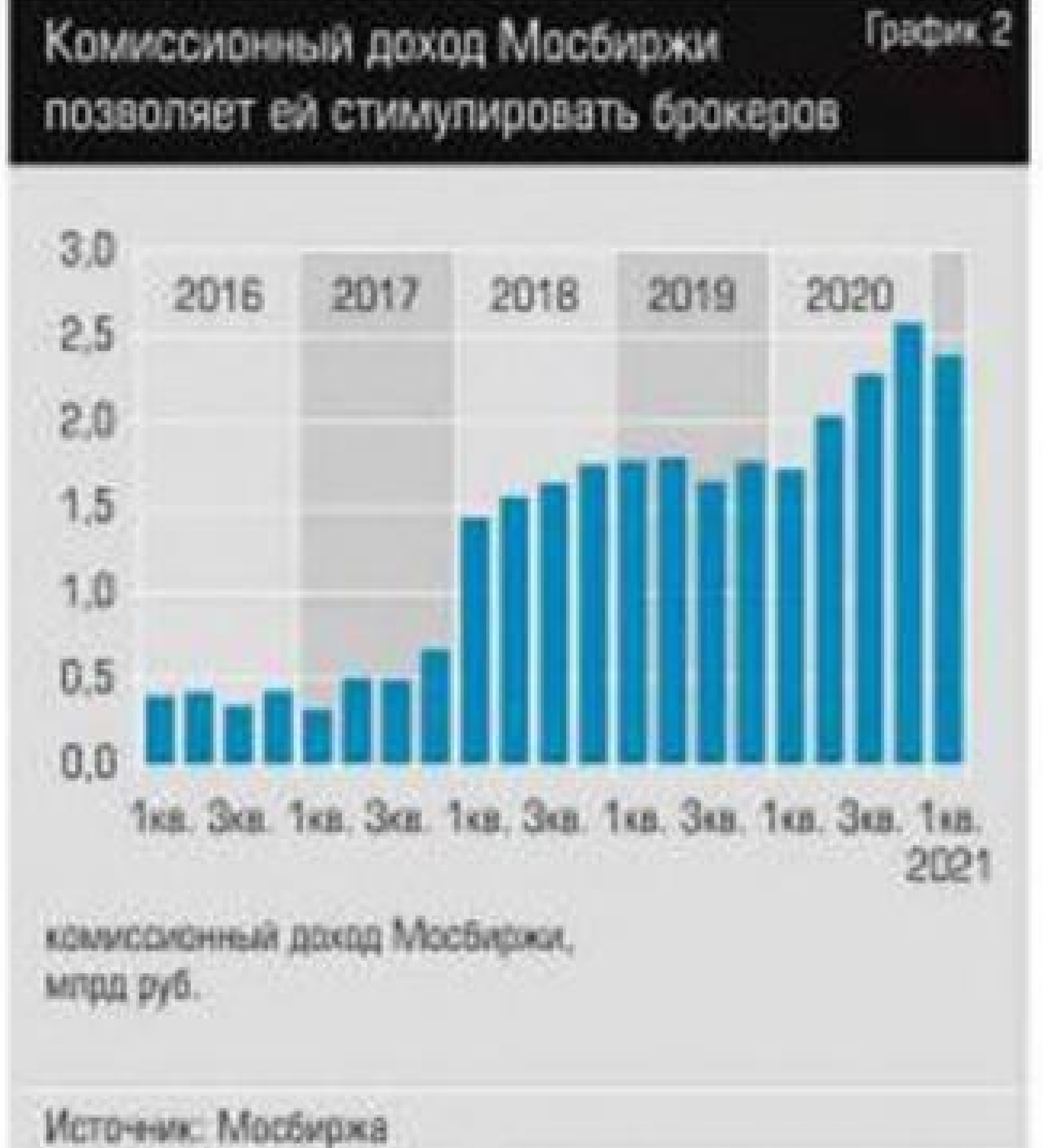
Связь с финграмотностью следующая: для получения рибейта брокер должен разместить на сайте или в своем мобильном приложении ссылку на программу обучения инвесторов от Мосбиржи.

Однако кроме популяризации биржевых торгов участники рынка видят и иную причину запуска программы — обострение конкуренции и борьбы за частного инвестора между Московской и Санкт-Петербургской биржами. Объем торгов на последней за прошлый год вырос в десять раз, и она обошла Московскую биржу по объему торгов акциями (см. «Питерцы набрали массу», «Эксперт» № 9 за 2021 год). Сейчас площадки идут, что называется, «ноздря в ноздрю» (см. график 1).

Ранее мы уже писали, что долгое время Московская и Санкт-Петербургская биржи сосуществовали в разных нишах и весовых категориях. Санкт-Петербургская биржа преимущественно работала с частниками и зарубежными акциями, а Мосбиржа — с институционалами и банками, и торговались на ней отечественные бумаги. Но сейчас, когда Мосбиржа расширяет линейку иностранных эмитентов, а в Санкт-Петербурге торгуется все больше отечественных бумаг (в марте текущего года в листинг были включены бумаги «Татнефти», «Алросы», «Северстали», «Газпром нефти»), пришло время «делить рынок». Вал частников размыл границы, и теперь обе биржи активно привлекают «физиков». Число частных инвесторов в начале апреля только на Мосбирже уже превысило 11 млн человек, увеличившись за март на 754,5 тыс. Цифры весьма впечатляющие. На Санкт-Петербургской бирже количество уникальных счетов еще в начале года превысило 5,63 млн. Частники «распробовали» фондовый рынок и активно инвестируют, причем речь идет не только об отечественных эмитентах, но и об иностранных. И здесь нестабильность отечественной валюты сильно играет на руку последним. Немаловажным фактором стал и бурный рост американских индексов в пандемийном году, который позволил инвесторам получить двузначные, а иной раз и трехзначные доходности.



Источники: данные бирж, расчеты «Эксперта»



Источник: Мосбиржа

В свете этого решение Мосбиржи о введении рибейтов явно преследует цель повысить привлекательность своей инфраструктуры для брокеров.

Правила игры

Как объясняют на Мосбирже, по условиям программы за базу, от которой будет рассчитываться премия, будут взяты итоги первого квартала текущего года. То есть брокер будет получать обратно половину уплаченной комиссии сверх установленного порога по сделкам клиентов-«физиков». Подарки от биржи не достанутся маркетмейкерам, их из расчета исключили (причина понятна: маркетмейкерских заявок всегда много, и оборот будет большой).

Сами брокеры пока не готовы сказать, как щедрость Мосбиржи повлияет на их бизнес. «Мы пока присматриваемся к новой маркетинговой программе Мосбиржи и не спешим торопиться с выводами о ее эффективности и каком-либо ощутимом влиянии на брокерский бизнес. Для брокеров с большим пулом активных клиентов программа, конечно, интересна, поскольку дает возможность самому брокеру проводить различные маркетинговые акции для расширения клиентской базы», — говорит директор по маркетингу ИК «Универ Капитал» **Виктор Шахурин**.

В свою очередь, в ГК «Финам» полагают, что финграмотность в данной программе — основное. «Мы не проводили подробных расчетов суммы потенциального "кешбека" (возвратной премии) в рамках проекта. Полагаю, речь идет о сравнительно небольших объемах средств, которые заметным образом не отразятся на бизнесе брокеров. Да и в целом финансовая сторона проекта в данном случае не так важна, как консолидированные усилия профучастников по повышению уровня финансовой

Принцип best execution по иностранным акциям приводит к тому, что у Санкт-Петербургской биржи растет внутренняя ликвидность и, соответственно, спреды становятся меньше. Теперь то же самое биржа планирует провернуть с российскими акциями

Московская и Санкт-Петербургская биржи снова конкурируют. На кону миллионы частных инвесторов





Председатель правления Мосбиржи **Юрий Денисов**

Российские и иностранные акции, облигации, валюта, деривативы

VS





Российские и иностранные акции, облигации

Президент НП РТС (владеет Санкт-Петербургской биржей) **Роман Горюнов**

Фотографии: Евгений Разумный/Ведомости/ТАСС; Владимир Гердо/ТАСС

грамотности начинающих инвесторов. Ведь, если клиенты будут инвестировать эффективно, они будут приносить брокеру стабильный доход продолжительное время», — подчеркнули представители брокера.

Как полагают в «Универ Капитале», до серьезной конкурентной борьбы пока далеко, обе биржи просто стараются стать интереснее. «Вполне вероятно, что это решение — одно из действий в рамках борьбы за долю рынка. Однако стоит отметить, что рост оборотов Санкт-Петербургской биржи был в основном достигнут за счет общего роста рынка и доли клиентов, заинтересованных в операциях с иностранными акциями, а не за счет захвата рыночной доли Московской биржи. У последней количество клиентов и обороты тоже интенсивно росли, хотя и не столь заметно», — говорит Виктор Шахурин. Он также отмечает, что брокеры вообще не имеют больших возможностей влиять на предпочтения клиентов в выборе инструментов. Так что основным направлением, на котором Мосбиржа может действовать в борьбе за возвращение лидерства, является именно увеличение спектра торгуемых иностранных акций и условий операций с ними для клиентов.

В Питере лучше

Есть и еще один момент, на который указывает ряд участников рынка: Мосбиржа только недавно начала торги иностранными бумагами, а крупные брокеры уже привыкли предоставлять доступ инвесторов к Санкт-Петербургской бирже. Эта «привычка» подкреплена технологически. И сама Санкт-Петербургская биржа, и практически все основные брокеры уже внедрили в свое программное обеспечение технологии, основанные на принципах best execution (исполнение заявок по лучшей цене, а значит, на той площадке, где выгоднее клиенту) и умный роутинг, SOR (smart order routing), буквально — «умное перенаправление заявок», когда крупная заявка на покупку иностранного эмитента может быть выведена на американскую площадку и там уже исполнена, не иссушая внутреннюю ликвидность биржи СПб.

Принцип best execution основан на том, что участник торгов Санкт-Петербургской биржи получает сервис, сравнивающий цены локального (российского) рынка и ведущих американских площадок. Так, если цена исполнения сделки на внутреннем рынке лучше или не хуже, чем на иностранном, то исполнение заявки осуществляется по цене внутреннего рынка. А если в момент отправления заявки цена бумаги на американском рынке лучше, чем на нашем внутреннем, биржа обеспечивает исполнение такой заявки по цене американского рынка.

Это и приводит к тому, что у Санкт-Петербургской биржи растет внутренняя ликвидность, и, соответственно, спреды (разница между ценой покупки и продажи) становятся меньше. Теперь то же самое эта биржа планирует провернуть с российскими акциями. Пока ликвидность по ним сосредоточена на Мосбирже, а обороты на питерской площадке невысоки. Но чем больше туда будет идти поток клиентских заявок, тем меньше будут спреды, тем лучше будет исполнение — и еще больше заявок будет уходить в Питер.

«Мы наблюдаем старые игры на новый лад, — рассказал "Эксперту" источник, близкий к биржевому рынку. — В 2009–2010 годах велись точно такие же войны за ликвидность между РТС и ММВБ: тогда РТС пыталась затащить ликвидность на RTS Standart, используя систему скидок, вознаграждения маркетмейкерам, на это выделялись большие бюджеты, и работало это все не очень хорошо. И вот теперь Мосбиржа зеркалит тот опыт, тогда как Санкт-Петербургская биржа действует гораздо умнее. **Роман Горюнов** (президент НП РТС, ключевого акционера Санкт-Петербургской биржи. — **"Эксперт"**) учел неуспех той попытки. Они внедрили систему best execution, и эту же систему внедрили в своем ПО (не только в Quik) все брокеры. Плюс дают рибейты, пытаясь перетащить к себе поток ликвидности по российским акциям, и это может получиться. Это означает, что поток клиентской ликвидности автоматически направляется туда, где цена лучше, а спред меньше. Туда, где ликвидность лучше, будут стягиваться все потоки. Пока по российским акциям она лучше на Мосбирже, так как ее поддерживает самый большой брокер — Сбер. Но как только другие брокеры будут давать клиентам все лучшее исполнение за счет Санкт-Петербургской биржи, Сберу ничего другого не останется, как так же автоматически перенаправлять потоки на эту биржу, — сейчас при большой конкуренции лояльность брокерам у клиентов нулевая. Тем более что брокеры помнят, как в 2009–2010 годах Мосбиржа ломала их об колено, не давала поддерживающих кредитов и в итоге вынудила продать РТС. Мосбиржа традиционно находится с брокерами во враждебной среде. И теперь это капкан, который может захлопнуться».

Есть и еще один момент. Вне зависимости от лояльности брокеров внесенные поправки в Закон о ценных бумагах прямо обязуют брокеров использовать принцип best execution для проведения сделок клиентов. А значит, если цены на Мосбирже не будут лучшими, кешбек не поможет.

■ В подготовке материала принимала участие Евгения Обухова



Евгений Аметистов*

Графен меняет всё

Разработки на основе графена уже близки к массовому внедрению в экономику. Россия отстает, но еще может попасть в число лидеров одной из самых перспективных технологий нашего времени

За последнее десятилетие графен (однослойный, толщиной в один атом, материал, состоящий из упакованных на плоскости в шестиугольники атомов углерода) стал не только объектом десятков тысяч научных публикаций в год, но и множества перспективных практических применений, способных радикально изменить материальный мир вокруг нас.

Например, одно из активно исследуемых явлений — термоэлектрический эффект с использованием графена. Как известно, термоэлектрический эффект — это явление возникновения электродвижущей силы на концах соединенных разнородных проводников, контакты которых находятся при различных температурах, например в «термопаре». Эффект, получивший название эффекта Зеебека, известен давно, но с появлением графена он найдет множество применений.

Так, в недавней работе, опубликованной в Nature Communications (Tan, Z. B., Laitinen, A., Kirsanov, N. S. et al. Thermoelectric Current in a Graphene Cooper Pair Splitter, в которой есть авторы в том числе из МФТИ), с помощью микроскопической термопары в графене был получен квантовый эффект — связанное поведение («квантовая спутанность») электронов на удаленном расстоянии.

С графеном связывают надежды на применение в микроэлектронике, в создании квантовых компьютеров, некремниевых транзисторов на основе туннельного эффекта между двумя слоями графена.

Тот же термоэлектрический эффект уже сейчас может позволить совершить прорыв в использовании самой перспективной и потенциально неисчерпаемой отрасли энергетики — солнечной. Сейчас солнечные батареи создаются на основе полупроводникового кремния, и у них есть принципиальные ограничения по КПД, они могу «уловить» только чуть больше половины (58%) солнечного спектра, а большая часть солнечной энергии уходит в тепло. Использование графеновой пленки позволит «поймать» не только большую часть солнечных фотонов, но и использовать наряду с полупроводниковым термоэлектрический эффект для преобразования солнечной энергии. Сейчас фотовольтаика (фотоэнергетика на основе полупроводников) достигла 22% КПД (еще недавно было 4%), но это практически предел, пленки на основе органических полупроводников могут прибавить 1–2%, а вот использование графена будет означать существенный рост КПД. Профессор кафедры низких температур Московского энергетического института **Александр Дмитриев** в своей лекции «Перспективная энергетика будущего на основе нанотехнологий и наноматериалов» предсказывает рост КПД в солнечных преобразователях до 35% на основе новых графеновых технологий.

Кстати, сейчас термоэлектрический эффект в наноматериалах уже применя-

Профессор, член-корреспондент РАН, научный руководитель Корпоративного энергетического университета (Москва).

ется в дорогих марках машин: энергия тепла на выхлопной трубе и на других поверхностях, преобразованная с помощью специального покрытия в электрическую энергию, используется для питания аккумулятора и кондиционера. Но это, конечно, только начало массового применения.

Кроме того, графен позволяет создавать самые разнообразные композитные материалы с удивительными свойствами. Это звучит фантастически, но добавление графена практически в любой материал (металлы, цемент, керамика, полимеры, краски, покрытия, стекло и др.) улучшает его свойства прочности, долговечности и устойчивости к внешним воздействиям. Например, добавление менее 0,05% по массе графена в бетон делает бетон мелкозернистым, закрывает поры, делает его практически водонепроницаемым, скорость его созревания уменьшается, прочностные свойства значительно возрастают.

Обычная акриловая краска при добавлении небольшого количества графена становится проводящей, что уже сейчас может найти множество практических применений: при подключении 18 вольт к поверхности стенка нагревается, что, например, может быть использовано как эффективное и дешевое средство против обледенения крыш и ливневых стоков.

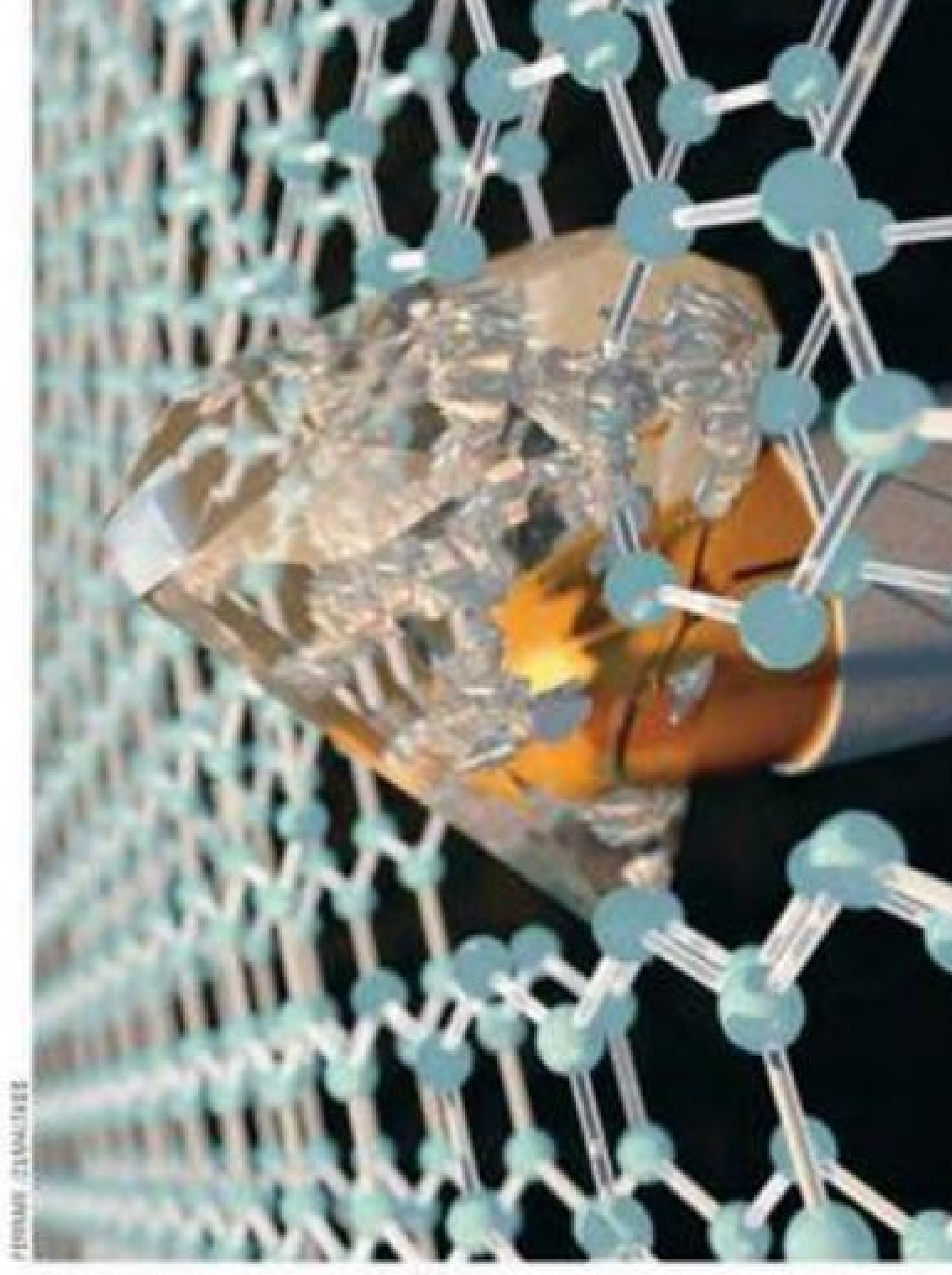
Примеры можно продолжать, но каждый день мы убеждаемся, что стоим на пороге открытия нового мира материаловедения, когда на основе графена будут разработаны сотни новых технологий.

Полунаш графен

Впервые получить и исследовать графен удалось в 2004 году в Манчестере физикам российского происхождения **Андрею Гейму** и **Константину Новоселову**, за что в 2010 году они получили Нобелевскую премию. Это пример потрясающего открытия, которое задним числом кажется очень простым. Графен был получен путем многократного отшелушивания слоев от обычного графита — материала, из которого делаются карандаши и аноды в батареях (кстати, сейчас понятно, что графеновые аноды эффективнее). Графит — обычный трехмерный кристалл, состоящий из атомов углерода, самая распространенная его модификация из шестиугольников в пространстве. Ученые получили графен практически из мусора путем отрыва от графита одного слоя шестиугольников. То, что другие годами выбрасывали, а именно использованный скотч, которым очищали графит, Гейм и Новоселов решили изучить. Оказалось, что вопреки теоретическим предсказаниям о невозможности «двухмерного кристалла» на поверхности оксида кремния стабильно «зацепились» довольно большие (порядка квадратного миллиметра) слои графена. Тогда же были изучены и его потрясающие свойства — удивительная проводимость и прочие электрические и квантовые явления в плоском материале и между слоями графена.

Очень быстро было замечено, что на основе графена в будущем, вероятно, может быть создана новая электроника, идущая на смену кремниевой, и уж точно новая химия катализаторов и материаловедение, с чем и связано быстрое нобелевское признание открытия. И если в 2000-е графеном занимались лишь в нескольких западных научных лабораториях, то теперь его активно исследуют и изучают во всем мире: более ста тысяч публикаций за последние пятнадцать лет.

Сейчас, судя по всему, приближается время, когда за научным бумом последует этап технологических инноваций, востребованных в экономике.



Гонка на плоскости

В мире началась гонка за лидерство в производстве графена и материалов с его добавками. Ежегодный рост продаж графеновых компонентов и продуктов на их основе на сегодня составляет около 37% в год.

Впрочем, мировой рынок графена пока очень невелик и оценивается в 150 млн долларов. Но уже к 2030 году объем реализации продуктов на основе графена может достигнуть 800 млрд долларов — мир на старте графеновой волны.

Разработки на основе графена пользуются господдержкой во многих развитых странах. В Евросоюзе, например, запущен проект Graphene Flagship: вложения в 2014–2020 годах оцениваются в миллиард евро. Вряд ли в истории поддержки науки ЕС можно найти другой столь же крупный проект, направленный на внедрение в практику относительно недавнего научного открытия.

Среди стран-лидеров, активно работающих с графеновой тематикой, помимо США и ЕС — Австралия, Бразилия, Израиль, Индия, ЮАР, Япония.

А безусловным лидером в исследованиях графена является Китай, которому принадлежит более половины мировых публикаций и заявок на патенты. В 2013 году в Китае создали Инновационный альянс графеновой промышленности, кроме того, руководство страны сделало индустрию новых материалов на основе графена одним из приоритетов своей 13-й пятилетки (2016–2020).

Русское поле

К сожалению, как это уже не раз случалось в истории развития перспективных направлений науки и техники, открытия, сделанные российскими учеными, были активно подхвачены зарубежными специалистами, а нашей стране приходилось выступать в роли догоняющих.

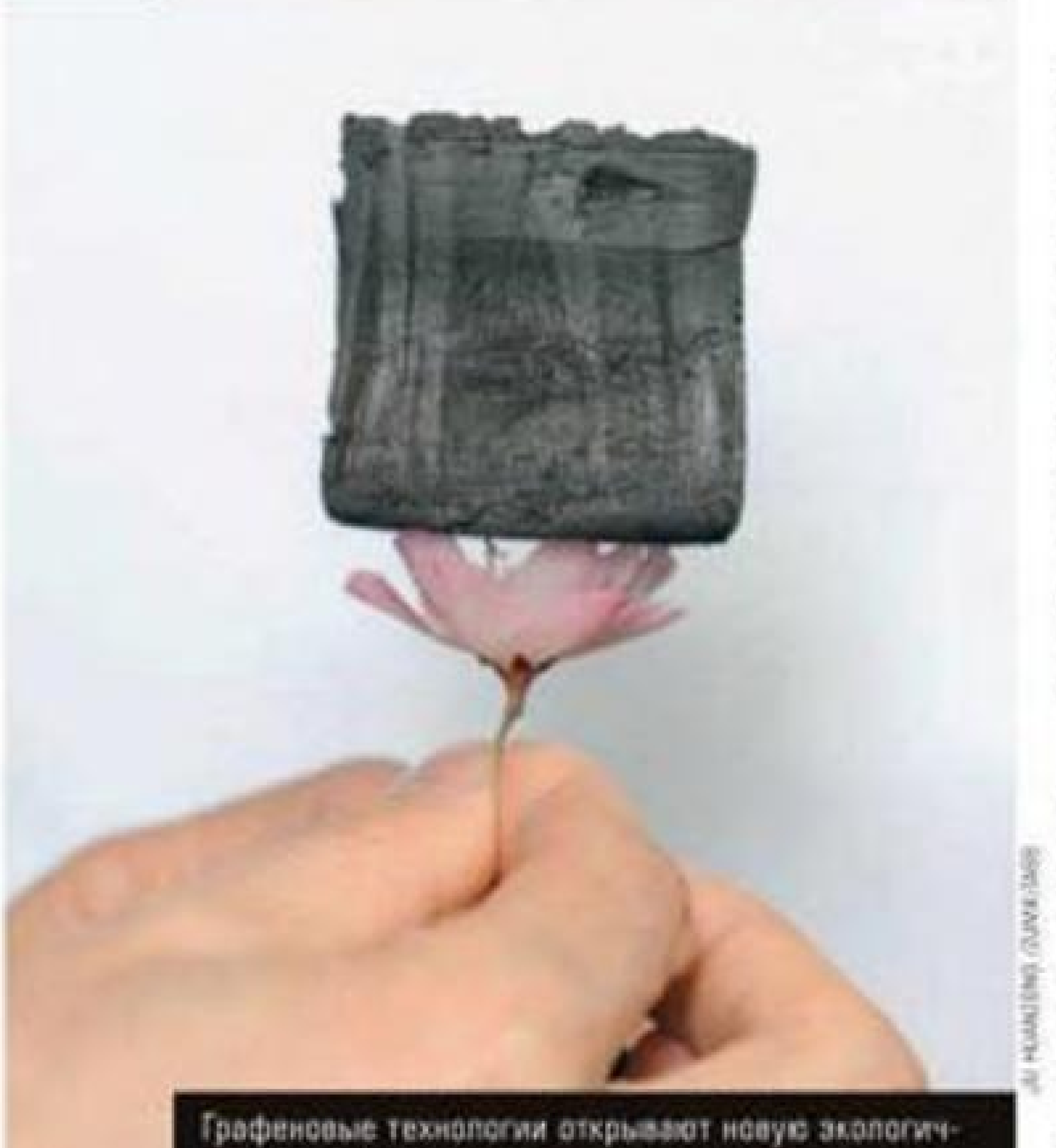
По числу исследований графена Россия сегодня находимся на 14-м месте в мире. Причем процент российских научных публикаций по теме графена падает: в 2000-х годах он составлял 5,6%, сейчас только 2,3%. По числу высокоцитируемых статей вся Россия уступает одному только Центру двумерных материалов Сингапура.

В экономике еще хуже. Сегодня на долю России приходится лишь 0,003% продаж графеновых компонентов и продуктов (на два порядка ниже, чем в Индии и Израиле). Хотя, по некоторым оптимистическим прогнозам, потребность в графеновых компонентах на российском рынке оценивается примерно в 165 млн долларов (к 2025 году) и 1,5–2 млрд долларов к 2030-му, и, если ничего не изменится, этот рынок будет занят иностранными компаниями. Впрочем, следует признать, что сегодня, когда графеновый рынок только складывается, наметить темпы его роста и даже очертить его границы весьма сложно.

В России сегодня графеновой тематикой занимаются от силы несколько десятков научных лабораторий. Еще меньшее число научных центров производят собственный графен, причем в очень ограниченных количествах (граммы, десятки граммов) и далеко не всегда достаточно высокого качества. В подавляющем большинстве отечественных научных разработок используется довольно низкосортный, однако достаточно дешевый графен из Китая.

Это объясняется, с одной стороны, малой информированностью наших специалистов о преимуществах графеновых технологий, с другой — дороговизной научных исследований, требующих наличия дорогого и в основном импортного оборудования.

Для опреснения используются графеновые пленки, поглощающие энергию солнечного излучения. Технология практически не требует энергетических затрат и отличается высокой экологичностью



Графеновые технологии открывают новую экологичную эру в энергетике

География научных лабораторий, занимающихся графеновыми технологиями в России, пока не широка, но сильные лаборатории есть.

Так, в Якутске, в лаборатории «Графеновые технологии» Северо-Восточного федерального университет им. М. К. Амосова, изучаются тонкопленочные структуры и нанокомпозиты на основе графена. Ученые университета разработали ряд продуктов на основе графена, в частности сенсоры влажности на основе графеновой пленки и на основе оксида графена. Лаборатория оснащена современным оборудованием, которое позволяет синтезировать графен, измерять его параметры и создавать электронные приборы на основе графена.

Оптические свойства графеновых пленок исследуются в Государственном университете аэрокосмического приборостроения в Санкт-Петербурге. Там же, в Институте аналитического приборостроения РАН, изучают прозрачность графеновых пленок.

Использование графена в качестве катализаторов в различных приложениях исследуется в Институте катализа им. Г. К. Борескова СО РАН в Новосибирске.

В Институте неорганической химии им. А. В. Николаева СО РАН, тоже расположенном в Новосибирске, разработаны методики перевода графена в устойчивые дисперсии в жидких средах. Практическая значимость исследований состоит в целенаправленном получении новых материалов на основе графена, включая тонкие проводящие прозрачные пленки, прочную и гибкую «графеновую бумагу», композиты с высокой прочностью, катализаторы.

Институт графена

Отдельно хотелось бы рассказать об исследованиях, проводимых в научных лабораториях Института графена в Москве.

Именно здесь проводятся, например, упомянутые выше исследования по использованию высокопрочного бетона с графеновыми добавками, упрочненного графеном асфальта. Разрабатываются электропроводящие краски и клеи с графеновым наполнителем, позволяющие создавать высокоэффективные энергосберегающие нагревательные настенные панели, «теплые полы», а также эмульсии, дающие возможность значительно интенсифицировать теплоотвод в различных электронных устройствах.

Институт графена создал на основе собственной технологии первую в России установку полупромышленного типа для производства чистого (99,6–99,8%) графена. Производительность этой установки (несколько сотен килограммов графена в месяц) должна обеспечить потребность как российских исследователей, так и отечественных потребителей, использующих графеновые добавки в своих технологиях, а качество значительно выше китайского.

Институт планирует расширить графеновую тематику своих работ в интересах российской энергетики. В частности, есть наработки в производстве опытных установок для солнечной теплоэнергетики (установки с солнечной генерацией пара; автономные энергетические источники).

Перспективны разработка и производство опытных установок по эффективному опреснению морской воды с помощью графеновых пленок за счет солнечного излучения; разработка и создание графеновых анодных материалов для литий-ионных, калий-ионных и марганец-ионных энергетических источников питания; разработка и создание энергоэффективных (с эффективностью не менее чем на 40–60% выше, чем у существующих) графеновых нагревателей для промышленных и бытовых целей; разработка, создание и производство специальных графеновых добавок в различные марки бетона (увеличение прочности до 40%, снижение времени созревания вдвое, возможность создания слоистого бетона с электропроводящими слоями для локального нагрева помещения и т. п.); исследование и использование наножидкостей в различных областях жизнедеятельности человека, например в системах отопления, где возможна как минимум 50-процентная экономия газа или электричества (добавление графена в жидкость увеличивает эффективность парогенерации).

Все эти направления слишком масштабны, чтобы осуществляться в рамках какой-либо одной компании или лаборатории, поэтому критически важен общий рост интереса и научных коллективов, и частных инвесторов, и государства к графеновой тематике в целом. И дело не только в возможности технологических прорывов в среднесрочной перспективе, но и в наличии быстрого поиска решений для практических хозяйственных задач уже сейчас.

Как известно, ситуация с пресной водой во всем мире напряженная. Особенно остро этот вопрос стоит сегодня в Крыму и в других засушливых регионах, а также там, где, тем не менее, есть запасы соленой или засоленной воды. Специалисты Института графена разработали технологию по эффективному опреснению морской воды (или воды из источников с повышенным содержанием солевых примесей). Для опреснения используются графеновые пленки, поглощающие энергию солнечного излучения. Технология практически не требует энергетических затрат и отличается высокой экологичностью. Институт графена публично заявляет, что приглашает партнеров для участия в совместных работах по созданию опреснительных установок различной производительности.

Что дальше

Можно смело утверждать, что графен — одна из наиболее перспективных технологий нашего времени.

Общеизвестно, что мы на десятилетия отстали от мирового прогресса во многих областях науки, техники и технологий. Но графеновый бум только на старте. И у России еще есть шанс успеть вскочить на подножку этого стремительно уходящего поезда и, возможно, даже пробиться в лидеры этого принципиально нового направления в науке. Лаборатории и талантливые ученые, способные раскрутить это направление в России, у нас в стране пока еще есть.

■ В подготовке статьи принимал участие Виталий Лейбин

Нурлан Гасымов, Петр Скоробогатый

Интифада без смысла и перспективы

Кто может извлечь выгоду из новой арабо-израильской войны



На Ближнем Востоке грозят новой интифадой. Это слово когда-то звучало во всех новостных сводках едва ли не ежегодно, но сегодня многим пришлось полезть в словари. Под «интифадой» — от арабского «восстание» — обычно понимается вооруженная борьба палестинских арабов против израильтян. Первая палестинская интифада началась в декабре 1987 года и продолжалась шесть лет. Ее условно называли «война камней» — самое частое оружие арабской толпы против израильских силовиков.

Вторая интифада разгорелась в 2000-м после визита лидера партии «Ликуд» **Ариэля Шарона** на Храмовую гору в Иерусалиме. Палестинцы объявили «интифаду Аль-Акса» — по названию мечети на Храмовой горе, это третья по значимости святыня для мусульман. Противостояние сопровождалось десятками терактов и сотнями жертв среди мирного населения. Формально вторую интифаду никто не прекращал.

Но уже очень давно о серьезных столкновениях арабов и палестинцев ничего не слышно — собственно, поэтому и было почти забыто значение слова «интифада». Равно как не продвигается решение «палестинского вопроса». В каких границах будет признано палестинское государство? Будет ли оно готово к сосуществованию с Израилем и где будет его столица? Переговоры об этом никто всерьез не проводит, а отдельные инициативы Вашингтона оказываются конъюнктурными и нежизнеспособными.

Новый мощный виток конфликта начался в мае этого года. И будто бы на пустом месте.

Путь от пощечины до ракет

Очередная эскалация разворачивалась поэтапно. Сначала, еще в середине апреля, израильская полиция в целях безопасности запретила мусульманам собираться у Дамасских ворот — традиционного места для встреч арабских жителей Иерусалима после вечерних молитв во время Рамадана. Тогда часть мусульманской молодежи вознегодовала. Начались столкновения, подогретые видео в TikTok, на котором палестинский подросток дает пощечину ортодоксальному еврею в трамвае, призывая единоверцев последовать его примеру.

Затем израильский суд принял решение о выселении из иерусалимского квартала Шейх-Джарах нескольких палестинских семей, что придало напряжению новое качество. Кульминацией же стал День Иерусалима и праздника еврейских граждан в память об объединении Восточной и Западной частей города после войны 1967 года.

На улицах начались столкновения радикальной молодежи с обеих сторон, «суды Линча» над случайными прохожими. Затем со стороны Палестины пошли массированные запуски ракет по территории Израиля — главным образом по городам с мирным населением, — с которыми перестала справляться знаменитая противоракетная оборона «Железный купол». Израильская армия ответила обстрелом территорий Западного бере-


Обстрел Газы ВВС Израиля (13 мая 2021 года)

га и Сектора Газа с воздуха. Счет жертв идет уже на десятки. Много погибших детей, мирных палестинских и еврейских граждан. Звучат ветхозаветные обещания отомстить.

Израиль развернул антитеррористическую операцию «Страж стен» и обещает довести ее до финала — умиротворения силой. Израильская армия стягивает к границам Сектора Газа усиленную группировку войск, идет артподготовка и наземная операция. В ряды армии призваны резервисты. Террористические группировки палестинцев, прежде всего «Хамас», объявили о переходе из обороны к атакующим действиям под лозунгом «Меч Аль-Кудс». На израильских улицах — всплеск межэтнических столкновений между молодыми евреями и арабами, погромы и грабежи. Такого не было очень давно.

Особенно кровавыми были события в пригороде Тель-Авива в городе Лод. Первоначально там прошли протестные акции израильских арабов в знак солидарности со своими единоверцами и соплеменниками в Восточном Иерусалиме. Впоследствии, после того как полицейские применили светошумовые гранаты, они переросли в полномасштабные беспорядки.

Разъяренные люди забрасывали камнями полицейских, а заодно и обычных горожан, подожгли несколько синагог и магазинов. Срывали израильские флаги в центре города и заменяли их палестинскими. Неожиданным участником противостояния с еврейской стороны стали футбольные фанаты из группировки «Ла Фамилия» и другая агрессивно настроенная израильская молодежь.

Центральным властям даже пришлось спешно стягивать к Лоду полицейские силы с оккупированного Западного берега реки Иордан, а чуть позже премьер-министр **Биньямин Нетаньяху** объявил в городе режим чрезвычайного положения. Отметим, правительство не применяло чрезвычайные полномочия в отношении арабской общины с 1966 года.

Почему же столь сильные столкновения вновь стали частью мировой повестки? На этот счет есть разные версии, внутри- и внешнеполитические.

Силовая рука и пламенная риторика

Нынешние столкновения в Израиле произошли как нельзя вовремя для главы исполнительной власти Биньямина Нетаньяху. Премьер переживает, возможно, один из самых сложных периодов в своей политической карьере. Он рискует потерять власть, а заодно сесть в тюрьму: против него выдвинуто обвинение в коррупции и превышении должностных полномочий.

В конце марта прошли четвертые по счету парламентские выборы за последние два года. Партия Нетаньяху «Ликуд» победила, однако не смогла получить достаточного количества голосов, чтобы сформировать однопартийное правительство. Более того, премьер не смог договориться с другими членами кнессета для формирования коалиционного кабинета министров.

Тогда 5 мая президент Израиля **Реувен Ривлин** поручил сформировать новое правительство лидеру оппозиционной партии «Еш Атид» **Яиру Лапиду**. И уже меньше чем через неделю Лапид приготовился сообщить президенту радостную весть, что ему удалось договориться с лидером другой оппозиционной партии — «Ямина» — **Нафтали Беннетом** о формировании нового правительства. Кроме того, в ходе переговоров удалось включить в коалиционное соглашение лидера партии РААМ («Список арабского единства») этнического араба **Мансура Аббаса**.

Но после начала арабо-израильского конфликта перспективы новой коалиции вновь под угрозой. У оппозиции остается еще две недели на заключение межпарламентского соглашения, в противном случае страну ждут очередные выборы. Зато Нетаньяху пустил в дело любимую технологию — сильную руку и пламенную риторику. В этом смысле премьер-министру будто бы «повезло».

На второй план ушли действительно серьезные внутренние проблемы еврейского государства, связанные со значительным арабским населением как внутри Израиля, так и на оккупированных территориях, которое вот уже много десятков лет остается на низших этажах социальной лестницы — без работы, достатка, а зачастую без гражданства и каких-либо социальных прав и гарантий.

Дело в том, что отцы-основатели современного Израиля изначально проектировали свое государство в качестве «национального очага еврейского народа». Государство создавалось евреями и для евреев. Несмотря на то что Декларация независимости Израиля обещала полное равенство политических и социальных прав всем гражданам независимо от пола, религии и расы, никто из лидеров молодого государства всерьез не задумывался о потребностях местного нееврейского меньшинства. Израильские руководители занимались прежде всего обеспечением национальных прав еврейских граждан страны.

Эта двойственность особенно заметна в израильском законе о гражданстве: любой человек, у кого хоть один из родителей относится к еврейской национальности, или же тот, кто прошел процедуру гиюра (обращение нееврея в иудаизм), имеет право переехать в Израиль и получить там гражданство. В то время как миллионы этнических арабов, чьи предки столетиями жили на территории современного Израиля, но были вынуждены покинуть свои дома, такого права лишены. Кроме того, чтобы сохранить еврейский характер государства, законодатели ввели запрет израильским арабам или арабкам жениться и выходить замуж за палестинцев, дабы воспрепятствовать их натурализации.

Взаимная дискриминация

На сегодняшний день число граждан Израиля арабской национальности составляет около двух миллионов человек (21% населения страны), из них примерно 85% исповедуют ислам. Они являются потомками арабов, которые остались в пределах нового государства во время первой арабо-израильской войны 1948–1949 годов.

На первых порах арабская община Израиля подвергалась особенно сильному

контролю со стороны государства. На них действовали законы военного времени, по отношению к ним приостанавливалось действие израильской конституции, и они не могли свободно передвигаться по стране. Более того, под предлогом безопасности и военной необходимости в Израиле до середины 1950-х годов повсеместно шла реквизиция собственности арабов.

В соответствии с законом о чрезвычайных мерах 1949 года минобороны Израиля разрешалось выселять арабских жителей из приграничной полосы шириной 10 км. Затем последовали законодательные акты «об отсутствующих землевладельцах» (1950), об ограничениях на пользование сельскохозяйственной землей и водой (1967), об отчуждении земель у бедуинов в целях строительства военных аэродромов (1979), которые давали правительству возможность занимать всё новые арабские земли без какой-либо достойной компенсации.

С конца 1980-х политика запретов и ограничений, а также явных нарушений прав человека стала постепенно сходить на нет. Однако по сей день в израильском обществе сохраняются элементы непропорциональной дистрибутивности, особенно в вопросах бюджетного финансирования на нужды арабских муниципалитетов и образования.

Так, по словам директора Иерусалимского фонда образования и общественного развития **Юсуфа Мунайера**, правительство выделяет только 7% государственного бюджета на траты арабской общины, при том что каждый пятый житель страны — араб. Таким образом, согласно официальным данным правительства, расходы местных властей арабских населенных пунктов на услуги на душу населения составляет только 70% от средних расходов на душу населения в еврейских населенных пунктах.

Недофинансирование арабских муниципалитетов также отражается на качестве образования в арабских муниципалитетах. Дело в том, что в Израиле существуют отдельные арабская и еврейская системы образования. По данным городского бюджета Иерусалима, учащиеся муниципальных школ в арабской части города получают менее половины бюджетных денег из всей суммы финансирования еврейских школ.

Так, в 2016 году бюджет еврейской средней школы в районе Бейт-Хинуч на западе города составил свыше четырех миллионов долларов. В то время как арабская школа в Рас-эль-Амуде на востоке Иерусалима с сопоставимым количеством учащихся получила чуть более 760 тыс. долларов. При этом среднее количество утвержденных преподавательских должностей в еврейском квартале составляет 70 человек, а в арабском — 21. Всего для 12 800 учащихся средних школ в арабских кварталах министерство образования ассигновало чуть более 100 млн шекелей, а для семи тысяч учеников в западном Иерусалиме — 136 млн.

В итоге недофинансирование средней школы отрицательно сказывается на качестве подготовки выпускников. По официальным данным, только 24% представителей арабской общины получили университетские дипломы, среди этнических евреев таких наберется более половины всей общины. В результате большинство арабских граждан могут рассчитывать только на низкоквалифицированный труд.

Неблагополучное положение арабской общины в Израиле косвенно отражается и на общем уровне преступности. Согласно ежегодным отчетам МВД, на израильских арабов приходится свыше половины убийств в стране, 44% грабежей, 38% изнасилований и 50% случаев нападений на сотрудников полиции. И это при том, что арабов в Израиле всего 21%.

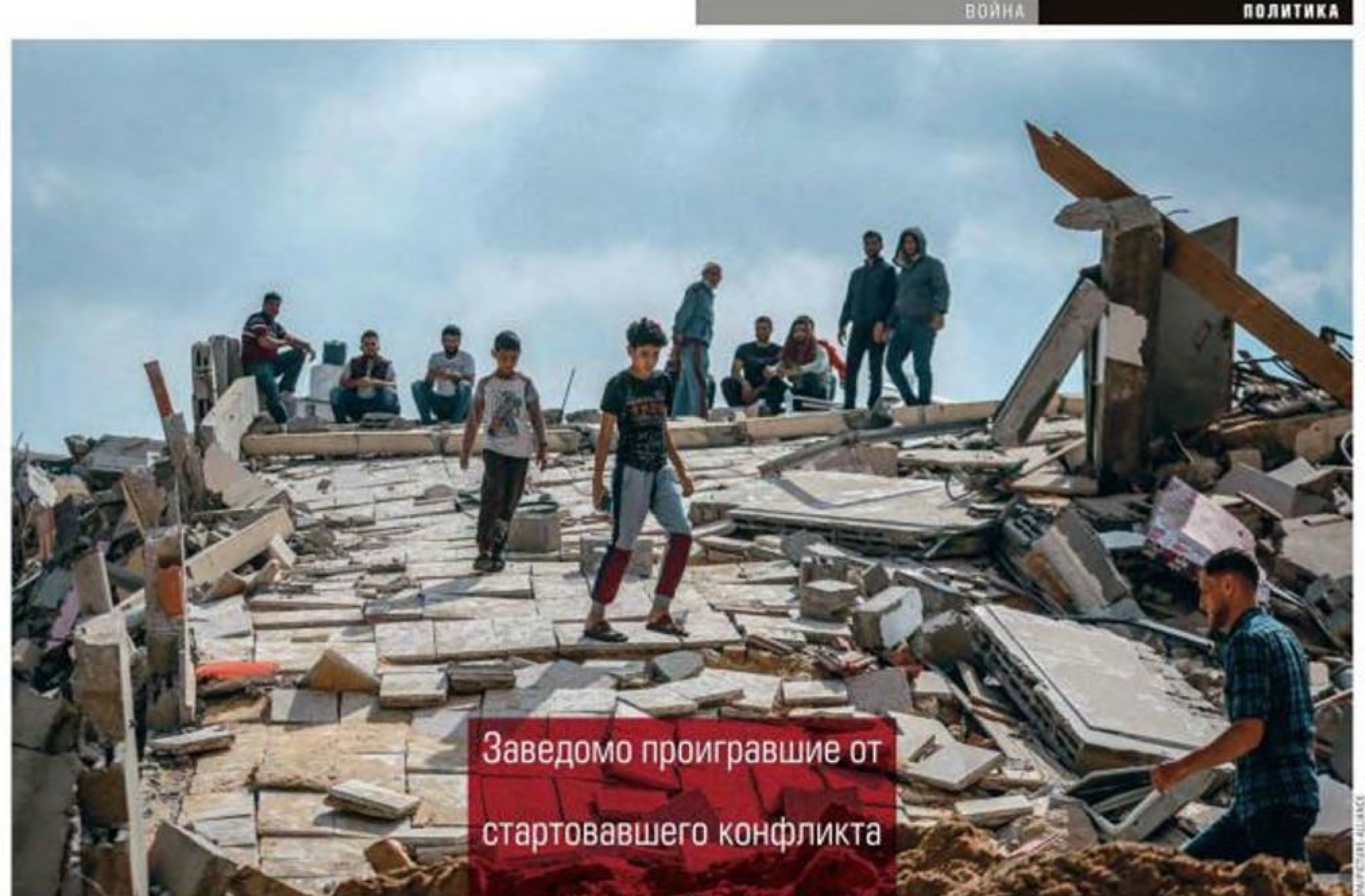
Естественно, что в таких условиях в стране царит атмосфера недоверия и подозрительности. По данным опросов общественного мнения, проведенного Jewish Virtual Library, в прошлом году около 75% израильских арабов ответили, что они в той или иной мере ощущают на себе дискриминационную политику со стороны государства. Кроме того, более половины респондентов ответили, что у них нет чувства гордости от своей гражданско-политической принадлежности к израильтянам.

Впрочем, не испытывают теплых чувств к арабской общине и израильтяне-евреи. Согласно последним опросам американской правозащитной организации из Антидиффамационной лиги, только 30% респондентов считают арабских граждан неотъемлемой частью израильского общества. И половина опрошенных израильтян ответили, что они не хотели бы видеть арабов в составе коалиционного правительства.

Эскалация конфликта между Израилем и Сектором Газа



Источник: «Эксперт», 14.05.21



Заведомо проигравшие от стартовавшего конфликта — рядовые израильтяне и арабы, особенно разъяренная улица, безработный молодняк, которым манипулируют и подталкивают к агрессии

Конечно, тому есть и глубинные, исторические причины. Все же не стоит забывать, что за годы нерешенного «палестинского вопроса» со стороны Палестины в Израиль проникало множество террористов, для которых убить еврея не только благородное дело, но и хороший бизнес. Например, в период, когда большой бетонной стены на границе с севера страны до Хеврона еще не было, атаки террористов-смертников на мирных жителей были рутиной. Не говоря уже о том, что в самих учебниках, по которым учат детей в Палестинской автономии, такой страны, как Израиль, на карте не существует в принципе.

Тем не менее описанное выше показывает, что за все годы независимости Израиля правительству страны так и не удалось интегрировать и ассимилировать значительную часть арабского населения. И эта проблема еще сильнее усугубилась в период власти правых партий во главе с Нетаньяху, особенно на фоне массированной поселенческой активности на Западном берегу реки Иордан. Сегодня на этой территории с учетом Восточного Иерусалима проживают свыше 650 тыс. еврейских поселенцев.

«Большие друзья Палестины»

С момента подписания мирного соглашения в Осло в 1993 году Израиль держит под полным военным и административным контролем Восточный Иерусалим и большую часть Западного берега реки Иордан, или так называемую Зону С. Собственно, контроль над этими территориями отвечает жизненным интересам как еврейских поселенцев, так и будущего палестинского государства: именно здесь находится основной источник питьевой подземной воды на всем Западном берегу реки Иордан, обеспечивающий 30% всех потребностей Израиля.

Израильские руководители уже давно отказались вести переговоры с палестинской стороной для решения проблемы спорных территорий (в последний раз они состоялись в 2013 году), так как, по их мнению, этот вопрос уже давно решен в пользу еврейского народа. Поэтому для легализации этого статуса Нетаньяху не первый год пытается найти себе сторонников в арабском мире, чтобы заодно, используя политические и дипломатические ресурсы США, поставить точку в многолетнем конфликте.

В прошлом году предыдущий президент США **Дональд Трамп** представил мирный план урегулирования палестинского конфликта, обозначив его как «Сделка века». Согласно плану, Израиль получал весь спорный участок территории с резервуарами воды и еврейскими поселенческими блоками, в то время как палестинское государство состояло бы из изолированных друг от друга эксклавов. Естественно, столь одностороннее решение проблемы не было принято палестинской стороной и вызвало бурю возмущения в арабской улице.

Но Тель-Авив не собирается отказываться от намеченного плана. Собственно, еще с 1967 года правительство проводит активную политику «иудаизации» территории, сопровождая эти процессы систематическим нарушением прав местного арабского населения: захватом арабской собственности и политикой выдавливания местных жителей за пределы израильского контроля. Всего, по данным правозащитных организаций, под угрозой выселения по тем или иным причинам находится около 50 тыс. семей. Неслучайно триггером для нынешней эскалации насилия послужил демонтаж жилого дома палестинской семьи в пригороде Иерусалима.



Массовые беспорядки в израильском городе Лод, где было введено чрезвычайное положение

Тем не менее «палестинский вопрос», похоже, давно ушел из сферы пристального внимания и мировых держав, и арабских соседей и партнеров Палестины. Особенно хорошо это было видно при Трампе. Его произраильские инициативы (впрочем, характерные для республиканцев) — перенос посольства в Иерусалим, признание Голан территорией Израиля, посредничество в налаживании «соглашения Авраама» и партнерства Израиля с рядом стран региона (см. «Есть ли дружба между евреями и арабами», «Эксперт» № 11 за 2021 год) — не вызвали возмущения со стороны арабских стран. «Большие друзья Палестины» молча согласились сдать все ее позиции в обмен на американскую благосклонность и общий антииранский фронт. В сущности, если не брать в счет декларативных заявлений, молчат они и сейчас. Все, кроме Тегерана.

Кому выгодна война

Нынешняя эскалация может быть выгодна сразу нескольким большим игрокам, что, конечно, не говорит о том, что насилие было спровоцировано искусственно.

Во-первых, она выгодна руководству палестинских автономий. Эта полукриминальная, полутеррористическая, полуполитическая элита уже много лет руководит территориями, но так и не смогла решить проблемы жителей — наделить их легальной работой и минимальным экономическим достатком, несмотря на безвозмездную помощь многих государств мира. Руководитель Палестины **Махмуд Аббас** находится на своем посту с 2005 года. Законодательный совет не меняется с 2006-го. И вот как раз летом должны были наконец состояться новые выборы, но палестинские лидеры перенесли их на неопределенный срок. Причина может лежать в радикализации избирателей, которые в последнее время склоняются от умеренного «Фатха» (его и представляет Махмуд Аббас) к радикальному «Хамасу». Очередная война с Израилем может быть столь же выгодна внутриполитическим силам в Палестине, сколь и ряду высокопоставленных израильских политиков.

Во-вторых, многие эксперты считают, что интересы палестинских и израильских лидеров совпали и на внешнеполитическом поле. Новый президент США **Джо Байден** пересматривает политику предшественника. Трамп однозначно отстаивал интересы Израиля. Его сменщик в первую очередь отменил указы, которые замораживали финансовую помощь палестинцам. И, судя по заявлениям, готов проводить более взвешенную политику в регионе, хотя явно не заинтересован в мгновенном погружении в ближневосточные витиеватые реалии. Так что новый арабо-израильский конфликт может быть способом привлечь внимание хозяина Вашингтона — таким циничным образом уже действует украинский президент **Владимир Зеленский**, разжигая конфликт в Донбассе и трубя о русской угрозе. Здесь же привлекать третью сторону не нужно: и Палестина, и Израиль готовы получить свое внимание и свои выгоды из Штатов от векового конфликта друг с другом.

Но третья сторона есть, и это уже привычный теневой кардинал региона шиитский Иран, который становится чуть ли не главным защитником суннитов-палестинцев. Причем наладить эти партнерские отношения удалось совсем недавно. Теперь же глава МИДа Ирана **Мохаммад Джавад Зариф**, недавно посетивший Дамаск, прямо заявляет местным палестинским фракциям, что Тегеран поддержит их в борьбе с «израильскими оккупантами».

Сейчас Иран ждет приглашения и готов забросить в Палестину и вооружение, и наемников, подтолкнуть ливанскую «Хезболлу» и свои сирийские активы, чтобы атаковать север Израиля. Это будет великолепное завершение десятилетнего движения иранских интересов из Персии прямо к берегам Средиземного моря, через горящие Ирак и Сирию, прямо к границам своего экзистенциального врага — Израиля.

Предсказуемо включилась и Турция, претендующая на роль лидера мусульманского мира в XXI веке. Президент **Реджеп Эрдоган** заявил: «Те, кто молчит в ответ на пролитую Израилем кровь и открыто поддерживает его действия, должны знать, что однажды настанет их черед. Долг всего человечества — противостоять агрессии Израиля в палестинских городах и Иерусалиме. Мы приглашаем каждое государство независимо от его убеждений действовать как можно скорее». Пока Турция активничает на дипломатическом фронте, проводя переговоры и показывая свою публичную доминанту. Но, зная турок, они легко перейдут от слов к поставкам оружия или сирийских наемников в Палестину, к примеру.

Однозначно и заведомо проигравшие от стартовавшего конфликта — это рядовые израильтяне и арабы, особенно разъяренная улица, безработный разгоряченный молодняк, которым манипулируют и подталкивают к агрессии. Пока элиты наживаются на страхе войны, она разгорается жарче день ото дня вместе с ненавистью соседей, которых с каждым годом все больше и которым только теснее на узких улочках Ближнего Востока.

Нынешний конфликт еще более бессмысленный, чем все предыдущие. «Хамас» со своими полукустарными ракетами не нанесет существенного урона израильскому государству, а с наземной операцией израильтян может и не сдюжить. При том что былой поддержки арабских стран у палестинцев давно нет, зато есть геополитические хищники — Турция и Иран, которые мечтают превратить Палестину в зону боевых действий против Израиля, что серьезно ослабит позиции еврейского государства в регионе.

Но и наземной операцией израильтяне ничего не решат, как не решали уже много раз до этого. Только новые жертвы среди мирного населения, новые шахиды, новые террористы, новые мстители. Любые силовые решения арабо-израильского вопроса могут объясняться исключительно политическими конъюнктурными соображениями. Как и нежелание местных элит терять свои позиции и искать дипломатические форматы урегулирования. ■



Главную роль в сериале Александра Велединского «Обитель» сыграл Евгений Ткачук

ЭКСПЕРТ № 21 17–23 МАЯ 2021

Вячеслав Суриков

«Обитель» — долгожданный шедевр отечественной сериальной индустрии

Сериал по мотивам романа Захара Прилепина стал настоящей творческой удачей для всех, кто принимал участие в его создании



Погибельная страсть, внезапно возникающая между представителями двух враждующих лагерей, — расхожий сюжет, получивший свое первое воплощение в «Ромео и Джульетте» Шекспира и с тех пор неустанно пересказываемый и литераторами, и кинематографистами. В XX веке он обогатился новыми красками: сначала в «Сорок первом» Бориса Лавренева и Григория Чухрая, а затем в «Ночном портье» Лилианы Кавани. В этих случаях мужчина и женщина испытывали взаимное притяжение, уже не находясь на равных позициях, разделяемых всего лишь враждой их родственников, причина которой скрывается в далеком прошлом, а будучи расставлены на новых позициях: одна — заведомо сильнейшая, вторая — заведомо зависимая. Один — жертва, другой — палач. Но, как и в пьесе Шекспира, в «Сорок первом» и в «Ночном портье» двое, оказавшись в плену собственных чувств, переходят невидимую черту, что неизбежно влечет за собой смерть. Любовь уравнивает их только на время: барьер между жертвой и тем, кто на нее охотится, оказывается непреодолимым.

В «Обители» Захар Прилепин усложняет архетип жертвы, заставляя ее не только испытывать к палачу страсть, замешанную на желании выжить, но и метаться между сообществами, сложившимися внутри Соловецкого лагеря. Артем Горяинов, как и еще один его литературный прообраз — Григорий Мелехов, мечется между белыми и красными: Гражданская война внутри Соловецкого лагеря продолжается. Но в отличие от главного героя шолоховского «Тихого Дона», последовательно переходившего от белых к красным и обратно, Артем Горяинов существует одновременно в нескольких конфликтующих друг с другом лагерях и при этом не принадлежит ни к одному из них. Он для всех чужой, что неоднократно подчеркивают другие персонажи «Обители»: не отягощен идеологическим противостоянием, и эта инаковость привлекает и одновременно раздражает тех и других. Они словно не находят достаточных оснований его устранить и вместо этого пытаются перетянуть на свою сторону и так лишить его внутренней свободы.

Шекспировские мотивы

Александр Велединский усилил в сценарии шекспировские мотивы: жертва и палач оба идут на расстрел, причем жертва — Артем Горяинов — делает это, пренебрегая шансом спастись, в очередной раз выданным ему судьбой. В отличие от читателей романа зрители сериала скорее предполагают, что героев все же настигает смерть от пули, выпущенной из красноармейской винтовки в момент, когда любовники стоят у кирпичной стены. Шаг к ней, который делает главный герой «Обители», мотивационно сложнее самоубийства юных шекспировских героев: те лишь следуют примеру друг друга — причем Ромео совершает самоубийство дважды, одно из них мнимое. Горяиновскому восшествию на расстрел, учреждаемый лишь для того, чтобы исполнить угрозу в адрес другого заключенного, который по неизвестным причинам не вернулся вовремя в лагерь, предшествует состояние экзистенциального кризиса: связь времен в очередной раз распадется, происходящее вокруг невозможно осознать, пользуясь обыденной логикой.

В словах сомневающегося в справедливости мироустройства Горяинова снова слышны отзвуки шекспировских монологов, вложенных им в уста еще одного героя — Гамлета. Как и Гамлету, смерть позволяет Горяинову не только воссоединиться со своей возлюбленной (пусть страсть его и была в прямом смысле подневольной), но и избавиться от невыносимого интеллектуального напряжения, создаваемого ситуацией двойственности. Похожее состояние заставляет пережить своего героя и Шолохов, из-за чего тот получил репутацию «казацкого Гамлета». Возникающая из ткани сериала ассоциация с шолоховским героем, а через него и с шекспировским в фильме существует еще и благодаря исполнителю главной роли Евгению Ткачуку, сыгравшему Григория Мелехова в конгениальной шолоховскому роману экранизации Сергея Урсуляка. Тогда режиссер угадал в этом актере способность точно передавать состояние человека, оказавшегося в неразрешимой ситуации и пы-

тающегося вывернуться из нее, а оттого запутывающегося еще сильнее.

Прилепин и Яхина

Роман Захара Прилепина вышел в 2014 году и был сразу оценен всеми как большой успех. Он обратил на себя внимание не только в силу литературных достоинств, но и потому, что автор вслед за Солженицыным и Шаламовым осмыслял историческое пространство советских лагерей и показывал, что на раннем этапе становления системы ГУЛАГа внутри нее была не только смерть, но и жизнь. В следующем году вышел роман Гузель Яхиной «Зулейха открывает глаза», отправивший читателей в самое начало тридцатых годов — это всего несколько лет спустя после времени действия «Обители» — и тоже заставивший следить за развитием взаимных чувств, захватывающих жертву и палача, которые, как и герои «Обители», живут в двух шагах от смерти, и это меняет их восприятие и жизни, и человеческих отношений. Роман Гузель Яхиной можно интерпретировать и как женскую версию «Обители». Неудивительно, что он в той же мере был признан и литературоведами, и читательской публикой. Характерно, что сериалы по этим романам вышли с разницей в год.

Здесь Гузель Яхиной удалось опередить Захара Прилепина. Но если телеверсия «Зулейхи» — это скорее кинематографический пересказ романа, то сериал «Обитель» — произведение, обладающее самостоятельной ценностью. В первую очередь благодаря профессионализму режиссера Александра Велединского, который стоял у истоков романа. В интервью по случаю выхода сериала Захар Прилепин рассказывал, что сначала он задумывался как сценарий для сериала (его должен был снимать как раз Велединский) и только потом оформился как роман. Аналогичную трансформацию пережил и роман Гузель Яхиной: сначала она написала его как сценарий, а уже потом превратила в литературное произведение. И в том и в другом случае кинематографическая подоплека литературного замысла пошла только на пользу его перевоплощению в текст. Когда романы преобразовывали обратно в сценарий, этим занимались профессионалы. В случае «Зулейхи», судя по конечному результату, не обошлось без художественных потерь: замысел Яхиной потерял трехмерность и стал плоским; в случае же «Обители» все ровно наоборот: Велединский как соавтор придал объем замыслу Прилепина, подарив ему еще одно измерение.

Режиссер и продюсер

Для Александра Велединского сериал «Обитель» — безусловный magnum opus. В начале 2000-х он был одним из создателей «Бригады» — самого значительного сериала той поры. Потом сделал несколько кинопроектов; из них можно выделить главный фильм 2013 года — «Географ глобус пропил», одним из продюсеров которого был Валерий Тодоровский. Именно в «Обители» можно по-настоящему разглядеть все грани таланта этого режиссера, которые проявлялись и в его предыдущих работах, но до конца мы их, скорее всего, оценить не могли. Теперь видим: это и в самом деле мастер, способный на художественное высказывание невероятной силы, и для этого ему нужен был всего лишь подходящий литературный материал, каким когда-то стал роман Алексея Иванова. В случае «Обители» произошло еще одно совпадение, которое позволило режиссеру явить всю мощь присущей ему творческой силы.

При создании сериала «Обитель», как и на съемках фильма «Географ глобус пропил», мы снова увидели в действии тандем режиссера и продюсера Велединский—Тодоровский и еще раз убедились: этот тандем — один из сильнейших в российском кинематографе. «Когда у тебя на столе лежит роман и ты хочешь сделать по нему фильм, понадобится несколько лет, чтобы найти режиссера, который сможет это экранизировать, — признавался Валерий Тодоровский в интервью "Эксперту". — Почему именно Саша Велединский? Это один из лучших режиссеров в нашей стране. Он мой большой друг. Он один из первых, кто этот роман прочитал, пришел с ним. И все совпало. Фильм — это всегда какое-то количество совпадений: сложилось так, что этот сценарий прочитал этот режиссер, а его увидел тот продюсер, а этот артист захотел в нем сниматься, потом явились люди, которые захотели это финансировать. А если в этих совпадениях окажутся слабые звенья, например слабый режиссер, то будет беда. Иногда уходит много времени на то, чтобы это все сложилось».

Смерть всегда правда. Читатель должен закрывать последнюю страницу со слезами на глазах. В этот момент он плачет не столько о прочитанном, сколько о самом себе

Актеры и персонажи

В многонаселенном сериале нет ни одной слабой актерской работы. Все, от исполнителей главных ролей Евгения Ткачука, Александры Ребенок и Сергея Безрукова, до почти неузнаваемого Владимира Стеклова, исполняющего роль отца Зиновия, играют на пределе возможностей. Каждый образ свидетельствует о потенциале, который есть у актера, но до сих пор не был проявлен в полной мере, пока тот не попал в художественное пространство сериала «Обитель». Практически о каждом исполнителя можно сказать, что он сыграл едва ли не лучшую в своей актерской карьере роль: это и Яков Шамшин (поэт Афанасьев), и Виктор Раков (Василий Вершилин), и Виктор Добронравов (Мезерницкий), и Михаил Евланов (Мстислав Бурцев), и Федор Лавров (Александр Ногтев). «Обитель» — нечастый пример безупречного кастинга.

Каждый из актеров выдерживает изначально взятую тональность. Безруков играет красного аристократа, наделенного в равной мере и жестокостью, и вкусом к богемной жизни, при этом идущего к неизбежной смерти. Александра Ребенок — женщина, вместившая в себя насилие, но не лишенная сострадания, она сама себя загоняет в любовную ловушку, начиная пренебрегать грозящими ей опасностями. Евгений Ткачук демонстрирует целую гамму состояний: от одержимости желанием выжить до священного безумия. Белогвардейцы «Обители» всеми силами пытаются вернуть прежнюю жизнь; они, казалось бы, возвращают ее и так будет всегда, но один неверный шаг, и ситуация переворачивается.

Но они не невинные дети. Велединский фокусирует наше внимание на персонаже Виктора Ракова — Вершилине, показывая его перевоплощения из одной ипостаси в другую, искусно манипулируя чувствами зрителя. Сначала это добрейший человек, который помогает Горяинову освоиться в лагере, он вводит его в круг актеров — бывших белогвардейцев, которые в голодном лагере вволю пьют и едят. Зритель идентифицирует его как персонажа — проводника в лагерном аду, который спасет, защитит и, когда нужно, укажет верное направление. Но именно он впоследствии выдает Горяинова, подвешивая его жизнь на волоске. Он бывший сотрудник колчаковской контрразведки, и авторы устраивают ему встречу с его бывшей жертвой — чекистом, которого он лично подвергал пыткам.


Александра Ребенок в роли Галины Кучеренко


Сергей Безруков в роли начальника лагеря Эйхманиса


Внешний и внутренний образ каждого персонажа в сериале тщательно проработаны

Прилепин раз за разом переворачивает ситуацию, чтобы еще и еще раз внушить читателю мысль: сегодня ты палач, завтра вы меняетесь местами, и, даже если ты уничтожишь свою жертву, на тебя всегда найдется другой палач, который всего лишь на какой-то момент окажется удачливее тебя. В финале Вершилин не выдерживает испытаний. Он превращается в зверя, который до последнего момента пытается выжить. Но тщетно. Так же как тщетны попытки выжить чекиста, еще совсем недавно с наслаждением отправлявшего на казнь заключенных: в последний момент он пытается выдать себя за другого человека. В этом поединке белогвардеец Вершилин одерживает победу над чекистом. Он не брезгует сорвать одежду с трупа, чтобы согреться, но смерть приходит не с криками ужаса, а с песней.

Реальность Соловков обманчива: это ад, который на какое-то мгновение может показаться раем. В нем есть спасительные тайные выходы, и даже кажется, что из него можно сбежать. В нем есть театр, спортивная рота, оркестр, лисий остров — место, где можно переждать смерть. Однако отстраниться от нее нельзя. Но причина, по которой все герои оказываются в этом лагере, не внешняя — она внутренняя. Здесь все заключенные: и те, кто сидит в бараках, и те, кто выводит их на построение или на расстрел. Блатные — еще один источник угрозы жизни главного героя, которую, он, впрочем, легко преодолевает. Для этого ему оказывается достаточно одной решительности — той самой, которой ему хватило для убийства собственного отца. Горяинов и сам источник опасности.

Чекисты, представлявшиеся поначалу такими человечными и заинтересованными в перевоспитании заключенных, однажды впадают в ярость, выпускают наружу звериную натуру, и выясняется, что все это время они только выжидали момент, когда она проявится. Они так раскручивают кровавую мясорубку, что та уже не может остановиться, и тогда сами становятся ее жертвами. Странная, не поддающаяся объяснению справедливость торжествует. Главный герой «Обители» — убийца. Пусть случайный. Но он тоже должен умереть. Смерть героя необъяснимым образом усиливает вероятность того, что произведение, в котором он главное действующее лицо, станет шедевром. Оставить его в живых — компромисс автора с читателями, которые его сначала за это возблагодарят, а затем могут и осыпать упреками. Смерть всегда правда. Читатель должен закрывать последнюю страницу со слезами на глазах. В этот момент он плачет не столько о прочитанном, сколько о самом себе. ■

«Дядя Лева»



Константин Богомолов и его постоянный соавтор Лариса Ломакина — главный художник Театра на Бронной

ТЕАТР НА МАЛОЙ БРОННОЙ

Константин Богомолов выпускает спектакль «Дядя Лева» по пьесе «Покровские ворота» Леонида Зорина. Первые показы назначены на 19, 20, 21, 24 и 31 мая. Премьера пьесы вышла в Театре на Малой Бронной в 1974 году, а поставил ее Михаил Козаков, в то время артист театра и звезда спектаклей Анатолия Эфроса. Зорин уже тогда был известным драматургом и сценаристом, с ним сотрудничали лучшие театры страны.

В новом спектакле участвуют Игорь Верник, Владимир Храбров, Иван Шабалтас, Александра Ребенок, Александра Ревенко, Александр Семчев, Людмила Хмельницкая, Ирина Старшенбаум и другие.

«Близкие друзья»



В ролях: Даниил Пугаёв, Ярослав Медведев, Алена Разживина, Павел Алексеев, Ульяна Лисицина

«САТИРИКОН»

В театре «Сатирикон» — премьера спектакля «Близкие друзья». Он поставлен по одноименной повести Евгения Водолазкина, которая рассказывает историю трех друзей из Мюнхена: Ральфа, Ханса и Эрнестины, пытающихся спасти свою дружбу и любовь во время Второй мировой войны. Один из героев, немецкий солдат, дошедший до Сталинграда, спустя десятилетия возвращается в Россию. Как утверждает режиссер-постановщик спектакля Сергей Сотников, «нам важно быть предельно честными в этой истории, потому что для нашей страны Вторая мировая война — матрица боли. Мы до сих пор из нее выкарабкиваемся».

«“Маленькое” искусство»



Павел Федотов. Портрет сестры художника. 1850 год. Собрание Алексея Жилина, Москва

ЕВРЕЙСКИЙ МУЗЕЙ И ЦЕНТР ТОЛЕРАНТНОСТИ

В Еврейском музее и центре толерантности 27 мая открывается выставка «“Маленькое” искусство». Она покажет более 130 работ Исаака Левитана, Василия Поленова, Валентина Серова, Ильи Репина, Михаила Врубеля, Константина Сомова, Казимира Малевича, Антонины Софроновой, Льва Бакста и других художников. Эта выставка — собрание работ, которые обычно остаются в запасниках (в папках, на полках), после того как для показа отберут главные, «убедительные», предметы. Чаще всего на вернисажи не попадают вещи маленького размера, особенно если они лишь набросок или замысел композиции. Но иногда маленький формат складывается в самую значительную часть наследия художника, сохраняя то, что о его даровании понимать важнее всего.

«Сила красоты»



Хуан Мигель Паласиос родился в Мадриде в 1973 году. С 2013 года художник живет и работает в Нью-Йорке

ASKERY GALLERY

С 21 мая по 20 июня в Askery Gallery пройдет выставка Хуана Мигеля Паласиоса «Сила красоты». Холст, винил, алюминий, гипсокартон — материалы, которые использует художник. В его картинах реальность сочетается со сказочными мирами, а объекты словно вырываются из двумерных невидимых рамок, становясь осязаемыми частями реальности. Широкую известность Хуану Мигелю принесла серия Wounds («Раны»); избранные работы из нее показаны в Askery Gallery. В них Паласиос создает целую галерею человеческих эмоций, изображая лица на скульптурных картинах, написанных абстрактными мазками на виниле и гипсокартоне.

Полосу подготовил Вячеслав Суриков

Вячеслав Суриков

«Момент взлета» Мелинды Гейтс: как спасти всех женщин

Одна из самых богатых и влиятельных женщин мира пишет о том, что ее волнует



Брак Мелинды и Билла Гейтс со стороны казался союзом единомышленников. Они познакомились, когда работали в одной компании. Тогда их объединили не только общность профессиональных интересов, но и схожие системы восприятия мира. Это сходство позволило им создать совместный благотворительный фонд и направить все свое время и все силы на устранение несовершенств мира. Основным полигоном для их благотворительной деятельности стал Африканский континент, погрязший во всех бедствиях, какие только возможны. Если Билл Гейтс тяготел и по-прежнему тяготеет к здравоохранению, то наиболее близкой для Мелинды сферой деятельности стала борьба за права женщин. Она ринулась в самые глубины женского неблагополучия и пыталась изменить жизнь женщин к лучшему, не только африканок, но и индианок. Когда Мелинда писала книгу «Момент взлета», все еще было хорошо, и своего мужа она упоминает в числе тех, кому благодарна. Правда, его имя едва ли не последнее в списке.

Женщина должна реализовать заложенный в ней потенциал, лишь тогда она будет по-настоящему счастлива — такова ключевая идея, носителем которой осознает себя Мелинда Гейтс. И совсем не обязательно, чтобы этот потенциал ограничивался способностью реализоваться как идеальная жена и мать. Наблюдая вблизи за жизнью африканских женщин (судя по тексту книги, Мелинда Гейтс провела среди них немало времени), жена миллиардера пришла к выводу, что единственное их спасение — в стратегии планирования семьи. Пока женщины рожают по восемь-десять детей, а потом пытаются обеспечить их всем необходимым для жизни, у них не остается сил ни на что другое. Более того, сил не хватает даже на то, чтобы все рожденные дети выжили. Но и тех, кто выжил, ждет незавидная судьба: они не получат ни образования, ни достойно оплачиваемой работы.

Мелинда Гейтс родилась в семье католиков и училась в католической школе. Чтобы стать пропагандистом контрацепции среди африканских и индийских семей, ей пришлось пойти против своих глубинных убеждений. Но она и в самом деле пришла к этим выводам, после того как исходила пешком бедные африканские деревни и даже жила жизнью африканских женщин: вместе с ними носила воду на голове, рубила дрова мачете с тупым лезвием, готовила пищу на костре, ела ее со всеми вместе, а потом мыла посуду. Она видела девочек, которых выдают замуж в десять-одиннадцать лет и для которых замужество означает превращение в домашнюю прислугу — так это выглядит в глазах Мелинды Гейтс. Домашний труд женщин она определяет как неоплачиваемую работу и приходит в ужас от того, что все женщины, и американские тоже, вынуждены нести на себе этот груз. Эта работа просто растрачивает ресурс времени их жизни, а они могли бы потратить его на что-то другое — на то, что сделало бы их по-настоящему счастливыми.

Но что именно может сделать женщин счастливыми? В поисках ответа на этот вопрос Мелинда Гейтс начинает блуждать по кругу. Она предполагает, что счастливыми их могла бы сделать другая работа, но только оплачиваемая и, как следствие, возможность самостоятельно распоряжаться полученными деньгами. Она уверена: женщины способны быть не менее эффективными работниками, чем мужчины, едва ли не во всех областях производства. При этом оговаривается: женщина все-таки нуждается в особых условиях труда, которые позволили бы ей и работать, и заботиться о семье. Но эту заботу им необходимо разделить с мужчинами: количество часов, затрачиваемых мужчинами и женщинами на неоплачиваемую работу, должно сравняться. Когда-то она сама предпочла уйти из Microsoft, чтобы полностью погрузиться в неоплачиваемую работу, но даже тогда ей не хватало времени на все. И она попросила у Билла Гейтса о помощи. Он согласился подвозить одну из их дочерей до школы. Он старался. Но недостаточно для того, чтобы их брачный союз остался нерушимым.

■ Гейтс Мелинда. Момент взлета. Истории женщин, которые бросили вызов патриархальному обществу. М.: Бомбора, 2021. 336 с. Тираж 3000 экз.

> Рабочее место, благоприятное для женщин, — не то, где им прощают их недостатки, а то, которое удовлетворяет их потребности, в особенности самое глубинное человеческое стремление — заботиться о других. Мы должны организовать рабочий процесс таким образом, чтобы он был совместим с семейной жизнью. Для этого требуется поддержка сверху и, возможно, небольшой толчок снизу

РЫНКИ

Устрашились инфляции и залегли

Вслед за мировыми площадками отечественные тоже двинулись на «красную» территорию. Индекс Московской биржи к полудню минувшей пятницы оказался у отметки 3644,28 пункта, что соответствует недельному снижению на 1,02%. На 1,43% упал за тот же период долларовый индекс РТС. Он опустился до 1552,71 пункта.

Несмотря на нисходящую динамику, нашлись эмитенты, выросшие против рынка. Среди «позеленевших» компаний стоит отметить «Роснефть», которая росла в ожидании пятничного отчета по МСФО за первый квартал. За неделю компания прибавила 2,13% стоимости, которая достигла 550 рублей за акцию.

По итогам недели выросла и группа ПИК. Рост составил 2,9%, а акции дорожали до 1028,9 рубля за штуку, однако стоит отметить, что 13 мая бумаги торговались последний день с дивидендами, и теперь дивидендная отсечка может на время похоронить достижения предыдущих торговых сессий.

Напомним, собрание акционеров группы ПИК утвердило выплату дивидендов за прошлый год в размере 22,51 рубля на одну акцию, а за первый квартал текущего года — в размере 22,92 рубля. В итоге общая сумма дивидендов составит 45,43 рубля на акцию.

Котировки «Норникеля» продолжают расти на фоне спроса на сырье и программы обратного выкупа. За неделю компания прибавила 2,1%, достигнув отметки 27 388 рублей. Заявления на выкуп будут принимать с 20 мая по 18 июня 2021 года включительно. Оплату акций планируется произвести до 3 июля. Сумма buyback предположительно составит 2 млрд долларов. На стоимости сырья рос и «Газпром». Он подорожал за неделю на 1,71%, до 247,16 рубля за бумагу. Стоимость природного газа на европейских хабах превысила 338 долларов за тысячу кубометров, и аналитики полагают, что это не предел.

В аутсайдерах оказались рекрутинговая компания Headhunter и e-commerce-платформа Ozon. Их бумаги просели за неделю на 9,16 и 8,78% соответственно, одна депозитарная расписка рекрутера стала стоить 2800,5 рубля, а бумага Ozon подешевела до 4011 рублей. Это связано в первую очередь с тем, что компании листингованы и торгуются в США, где попали под волну распродаж технологических компаний. Та же судьба постигла и GDR Mail.ru: на фоне распродаж они подешевели до 1505 рублей за расписку, или на 8,38%.

В «красную» зону свалились бумаги Московской биржи. Здесь катализатором стала дата закрытия реестра акционеров, имеющих право на выплату дивидендов. Он

77 млрд рублей

вложили «физики» за апрель в российские акции на Московской бирже

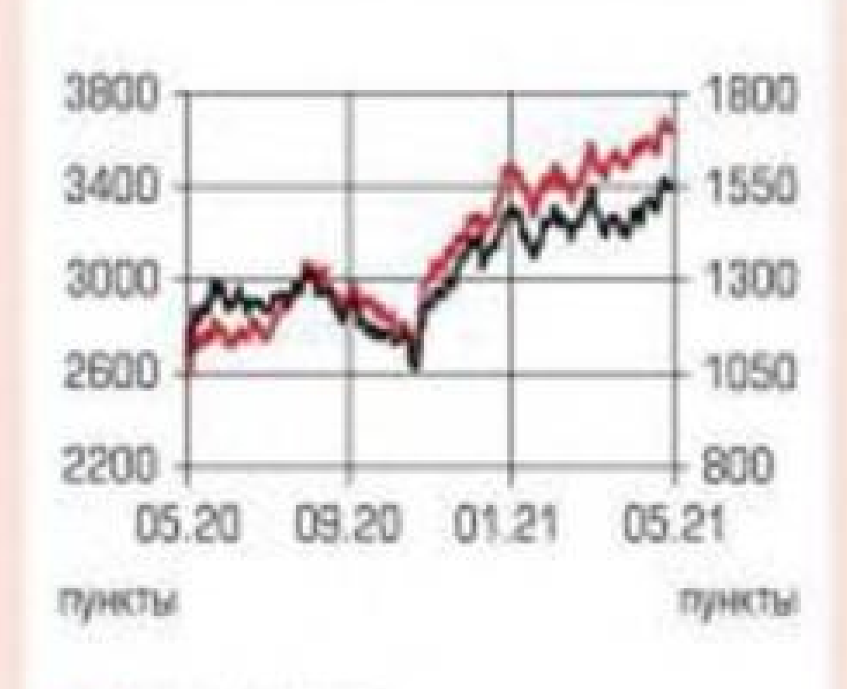
ИНСТРУМЕНТЫ

Али-Баба растерял сокровища

Интернет-базар Alibaba Group, один из крупнейших игроков в сфере электронной коммерции, впервые за много лет отчитался о квартальном убытке. Первый квартал текущего года принес операционный убыток в 7,7 млрд юаней, или 1,2 млрд долларов. Недельное снижение котировок из-за разочарования инвесторов составило 15,2%, при этом в моменте котировки обваливались более чем на 5,3%, после чего продолжили снижаться плавнее. Поводом к негативному отчету гиганта стал рекордный штраф в 2,8 млрд долларов, который компании выставило Государственное управление по контролю за рынком Китая за нарушение антимонопольного законодательства. Ведомство сочло, что Alibaba использовал правила платформы и технические методы «для поддержания и укрепления собственной рыночной власти и получения неправомерных конкурентных преимуществ»

Часть участников рынка, правда, полагает, что причиной столь серьезного штрафа стало недовольство главы КНР **Си Цзиньпина** главой Alibaba Group **Джеком Ма**, который часто осмеливался критиковать банковскую систему Китая. Напомним, ранее, в ноябре прошлого года, финансовый холдинг Ant Group, дочерняя структура Alibaba, не смог провести процедуру IPO из-за ужесточения регулирования и, соответственно, требований к компании. Еще одна возможная причина — подозрения китайских властей в том, что на публичном размещении компании могли заработать оппозиционные политические группы. ■

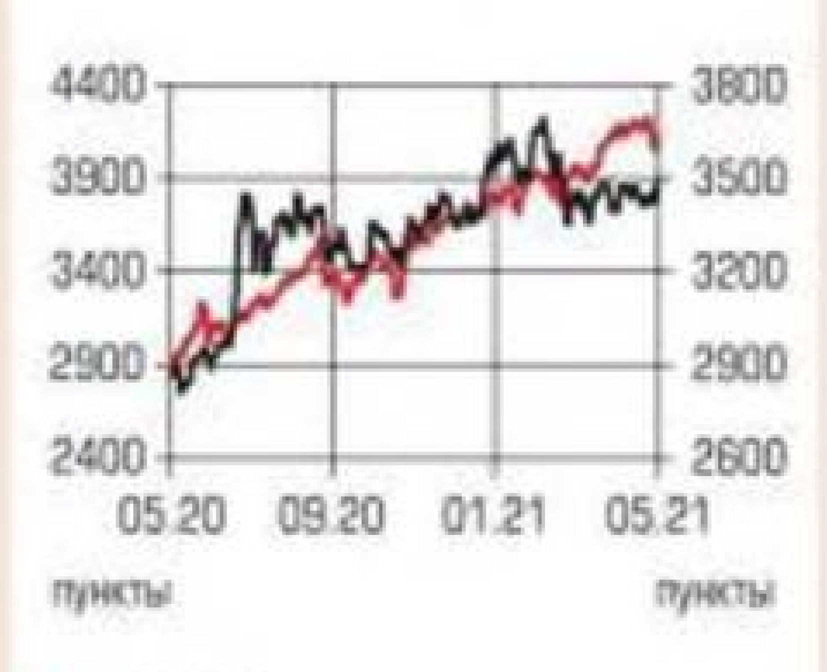
Фондовый рынок



■ Индекс ММВБ
■ Индекс РТС (правая шкала)

Источник: finam.ru

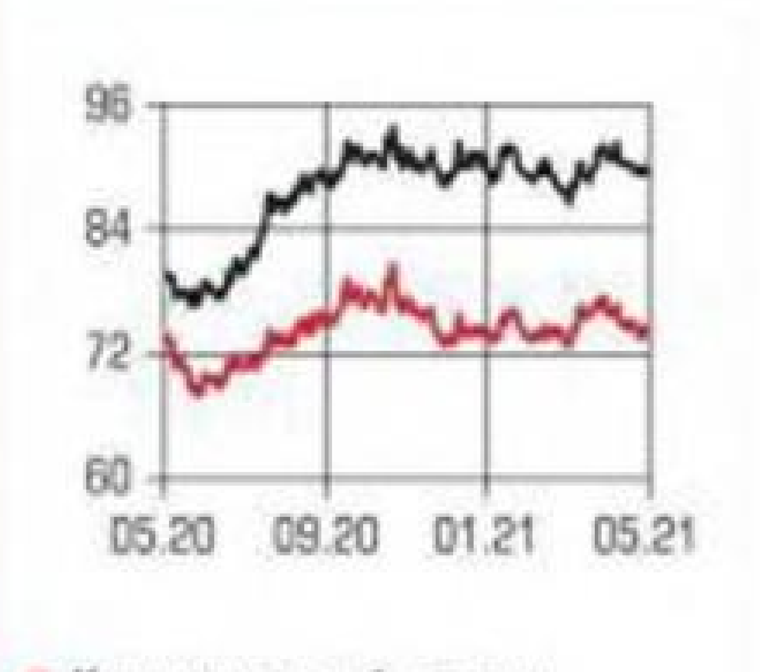
S&P 500 и Shanghai Composite индексы



■ S&P 500
■ Shanghai Composite (правая шкала)

Источник: finam.ru

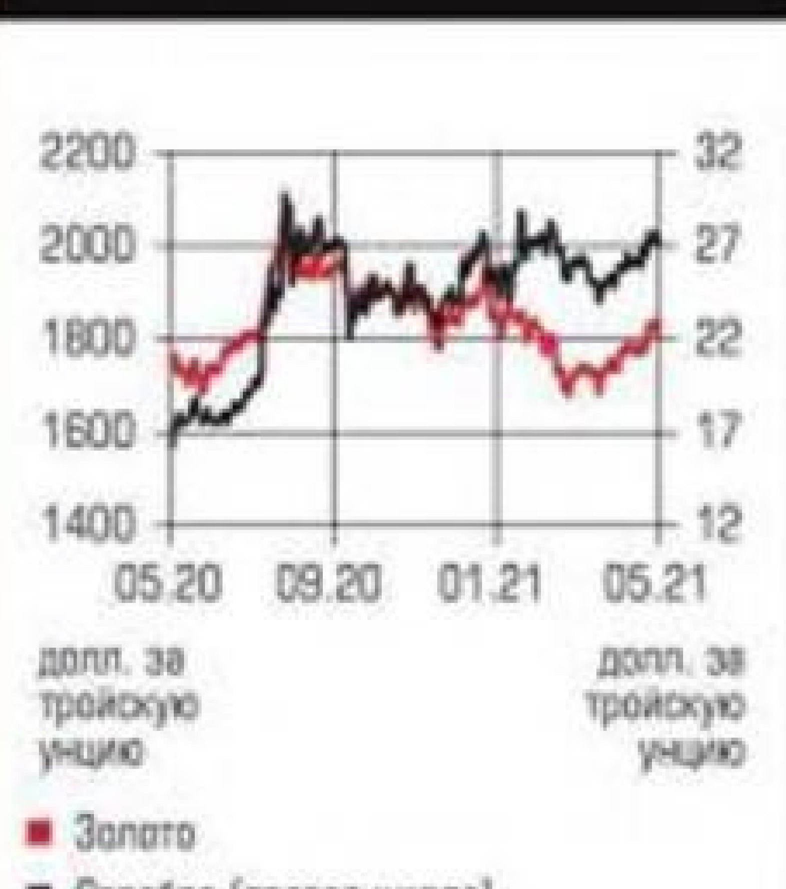
Валютный рынок



■ Курс доллара, руб. за долл.
■ Курс евро, руб. за евро

Источник: finam.ru

Драгметаллы



Источник: finam.ru по данным LME

закрылся в минувшую пятницу. По итогам недели котировки снизились на 5,28%, откатившись до 178,9 рубля за бумагу.

В умеренном минусе оказались нефтяники. Так, «ЛУКойл» просел на 0,77%, бумаги «Татнефти» — на 1,86%, а префы «Транснефти» — всего на 0,18%.

Нефть при этом подешевела на 1,01% за неделю. К полудню пятницы за эталонный баррель марки Brent давали 67,58 доллара.

На минувшей неделе главной новостью для нефти стал перезапуск системы Colonial Pipeline (оператор крупнейшего в США трубопровода, снабжающего Восточное побережье, от Мексиканского залива до Нью-Йорка). Трубопроводная компания подверглась хакерской атаке, и ее работа была парализована. По сообщениям Bloomberg и The New York Times, она выплатила хакерам 75 биткойнов, или около 5 млн долларов, после чего контроль над магистралями был восстановлен. Новость о возобновлении работы привела к резкому падению стоимости нефти, до того только дорожавшей.

Рубль на неоднозначном внешнем фоне не смог укрепиться против основных мировых валют. За неделю отечественная валюта уступила четверть процента доллару и 0,18% — евро. К полудню минувшей пятницы за доллар и евро давали 73,93 и 89,66 рубля соответственно.

Американские рынки оказались во власти «медведей». Так, S&P 500 снизился на 2,34%, закрывшись на уровне 4112,5 пункта. На отметке 34 021,45 пункта замер Dow Jones, его недельная потеря составила 1,62%. Nasdaq пострадал больше других, так как в индекс входят подвергшиеся основным распродажам технологические компании. Он откатился до 13 124,99 пункта, что соответствует падению на 4,38%.

Нервную реакцию рынков на сей раз вызвали данные минтруда США. Они свидетельствуют о том, что потребительские цены (индекс CPI) в этой стране в апреле подскочили на 4,2% относительно того же месяца прошлого года, а это говорит об ускорении инфляции. Рост потребительских цен оказался на максимуме более чем за десятилетие и превысил прогноз — 3,6%.

Выступая на мероприятии, организованном Национальной ассоциацией экономики бизнеса в Вашингтоне, заместитель председателя ФРС **Ричард Кларида** выразил удивление тем, как разогналась инфляция, и обнародовал план регулятора принять меры, если она поднимется выше таргета в 2%. Выступление еще более напугало рынки перспективой скорого сворачивания сверхмягкой монетарной политики.

Среди американских компаний стоит отметить многострадальный Virgin Galactics и Tesla. Первый упал на своих уже ставших привычными проблемах с полетами. Отказ назвать дату испытания их космолета вкупе со страхом перед инфляцией обрушили их котировки на 18,4%, до 15,57 доллара за бумагу. Хайповая Tesla упала на 14,17%, до 569,38 доллара за бумагу. Это одна из сильнейших распродаж производителя электрических суперкаров с начала пандемии.

В Азиатском регионе динамика индексов от американской картины несколько отличалась и они двигались разнонаправленно. Китайский Shanghai Composite закрылся на отметке 3490,38 пункта, прибавив 1,95%. Японский Nikkei 225 просел на 4,4%, до 28 084,47 пункта, традиционно двигаясь вместе с американскими рынками. ■

ТРЕНДЫ

Аукцион Минфина снова выкупили крупные игроки

На аукционах в минувшую среду ведомство после перерыва на майские праздники предложило инвесторам 14-летние ОФЗ на 40,4 млрд рублей и более короткие десятилетние госбонды объемом 25 млрд.

В ходе первого аукциона бумаг разместить удалось лишь на 20,4 млрд рублей, предложив премию в 6 базисных пунктов к предыдущему закрытию торговой сессии. Второй выпуск госбондов был реализован полностью. Покупателями большей части этого выпуска выступили два крупных игрока (скорее всего госбанки) с заявками по 10 млрд рублей.

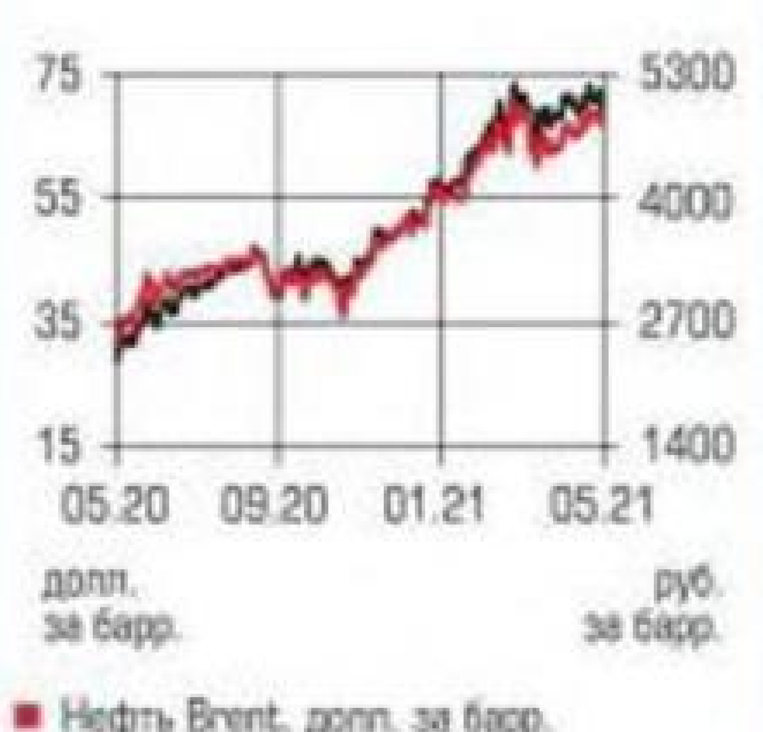
Ситуация неудивительна: на фоне санкций против госдолга и общей геополитической неопределенности новые ОФЗ выкупают в основном госбанки. Так, в марте четверть всех размещенных ОФЗ выкупил Сбер. Если бы не приближающаяся дата «запрета» на покупку нашего госдолга, можно было бы назвать аукционы не слишком удачными, однако в новых условиях правильнее сказать, что Минфин разместился нормально. ■

Снижение ряда российских компаний за последние шесть месяцев

Компания	Падение за последние шесть месяцев (%)
Qiwi	37,6
Mail.ru	32,42
ЛСР	19,89
X5 Retail Group	15,69
«Россети»	13,93
«Полюс»	8,63

Источник: «Финам»

Стоимость нефти Brent



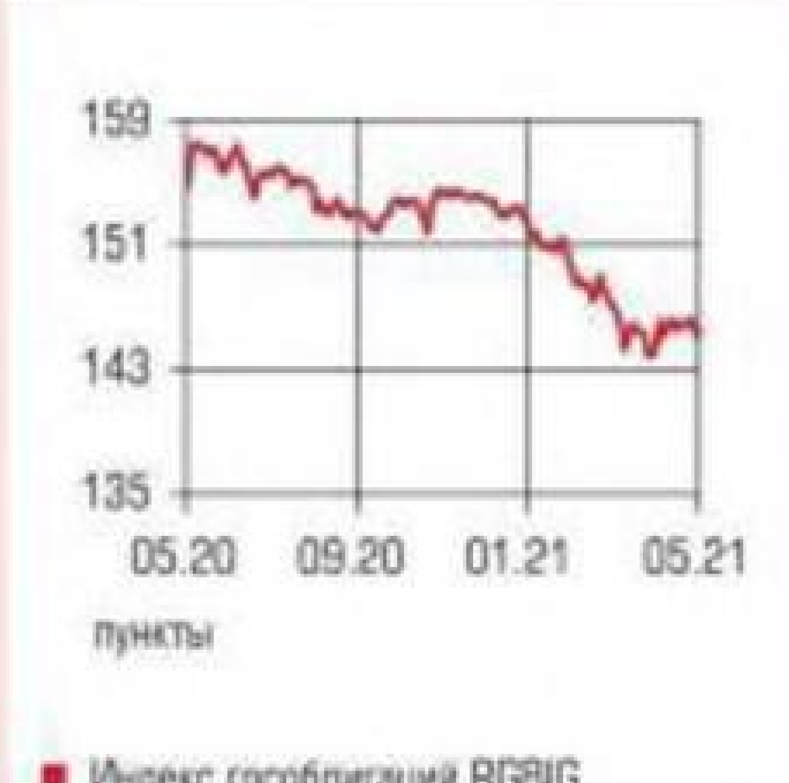
Источник: finam.ru

Стоимость квартиры в Москве



Источник: irn.ru

Рынок ОФЗ



Источник: Мосбиржа

Доходность депозита

10
8
6
4
11.16 05.18 11.19 05.21
% годовых

■ Средневзвешенная ставка по рублевому депозиту на срок от 181 дня до 1 года

Источник: ЦБ

Производственная активность в апреле продолжила расти

Продовольственная инфляция не успокаивается

Ипотечная активность превышает уровни 2019 и 2020 годов

В марте 2021 года индекс ВВП к предыдущему месяцу с исключенной сезонной составляющей увеличился на 0,3% после роста на 1,1% в феврале, поделился своей оценкой Институт ВЭБ.РФ. Индекс ВВП в годовом выражении перешел в область положительных значений впервые за последние двенадцать месяцев, поднявшись с –2,7% в феврале до +0,8% в марте.

«Как и в предыдущем месяце, главным драйвером роста были обрабатывающие производства — машиностроение, металлургия, производство нефтепродуктов, а также отрасли легкой промышленности, — сообщил **Олег Засов**, руководитель направления "Макроэкономика" Института ВЭБ.РФ. — Добывающие производства в марте также продолжили расти, в основном за счет роста поставок газа в Европу. Кроме того, важным фактором роста ВВП второй месяц подряд становятся оптовые продажи, которые увеличиваются вслед за ростом промышленности и импорта. Напротив, объемы строительства в марте снизились после активного роста на протяжении предыдущих трех месяцев».

Судя по косвенным признакам, в апреле производственная активность по сравнению с мартом, с поправкой на сезонность, несколько увеличилась, сообщает ЦМАКП. Объем электропотребления, отражающий производственную активность электроемких потребителей, в апреле ощутимо возрос, на 0,9% относительно марта. Показательно также, что он составил 102,1% от уровня двухгодичной давности (при том что среднемесячные температуры апреля 2021-го и апреля 2019 года были близкими). Если учесть, что добыча нефти в апреле оставалась примерно на 7% ниже уровня двухгодичной давности, следует констатировать, что в других электроемких секторах имеет место превышение докризисного уровня производственной активности не менее чем на 2,5–3,0%.

На железнодорожном транспорте в апреле погрузка экспортно-сырьевых грузов увеличилась на 1,7% относительно марта (сезонность устранена), компенсировав предшествующее снижение и достигнув посткризисного максимума. В части строительных грузов также наблюдались позитивные изменения: снижение объемов прекратилось, наметился переход к росту погрузки.

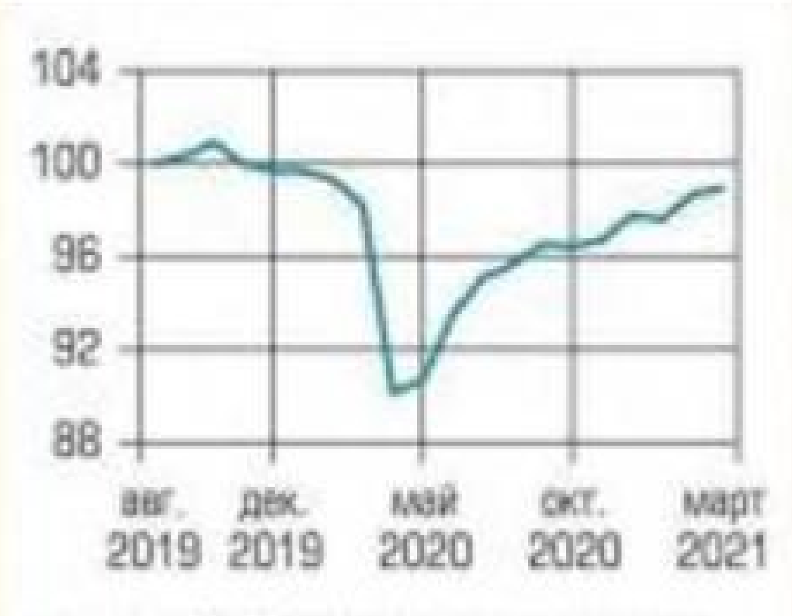
Годовая инфляция в апреле замедлилась до 5,5 с 5,8% в марте. В помесячном выражении инфляция замедлилась до 0,58% после 0,66% в марте. Основной вклад в замедление инфляции в апреле внесла динамика цен в сфере услуг, где рост цен замедлился до 0,2% после роста с темпом 0,4% в течение предшествующих четырех месяцев. Сдерживающее влияние оказала дефляция на услуги воздушного транспорта и зарубежного туризма (так, снизились цены на поездки в ОАЭ). Вместе с тем давление на инфляцию в этом сегменте продолжил оказывать повышенный рост цен на услуги внутреннего туризма в условиях высокого спроса (в том числе из-за введения ограничений на перелеты в Турцию).

В товарном сегменте замедление инфляции было менее выраженным. На продовольственные товары в апреле рост цен сохранился практически на уровне марта — 0,75% к предыдущему месяцу против 0,82%. Возобновление роста цен на плодоовощную продукцию (прежде всего за счет замедления дефляции на огурцы и помидоры) внесло основной вклад в сохранение продовольственной инфляции на повышенном уровне. Вместе с тем началось сезонное торможение роста цен на картофель, морковь и лук). При этом на отдельные виды продовольствия рост цен сохранился на повышенном уровне (яйца, крупа гречневая и хлеб). Продолжился рост цен на сахар и подсолнечное масло (на 1,9 и 1,4% соответственно). На динамику цен на эти товары продолжает влиять рост мировых цен, усиленный ослаблением рубля.

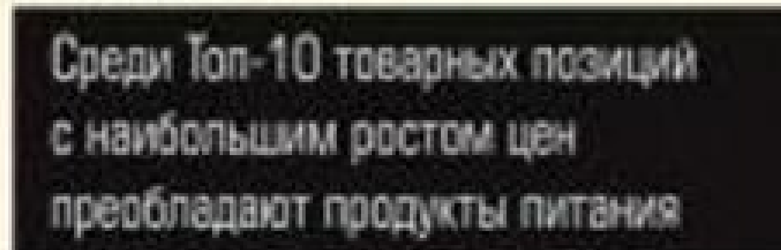
Рост цен на непродовольственные товары тоже несколько замедлился — до 0,66% после 0,72% в марте. Сдерживающее влияние оказало замедление роста цен на бензин (до 0,5%) после повышенного прироста в предшествующие три месяца (0,9–1,1%).

В марте банки выдали 178 тыс. ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 501,0 млрд рублей, что превышает показатели марта прошлого года на 33,8 и 52,1% соответственно. Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам снизилась за месяц на 0,03 процентного пункта, до 7,23% годовых. Совокупная задолженность населения по ИЖК с учетом приобретенных прав требования составила 10,0 трлн рублей, увеличившись за прошедшие 12 месяцев на 22,5%. На ипотеку приходится уже 47% совокупной кредитной задолженности физических лиц. ■

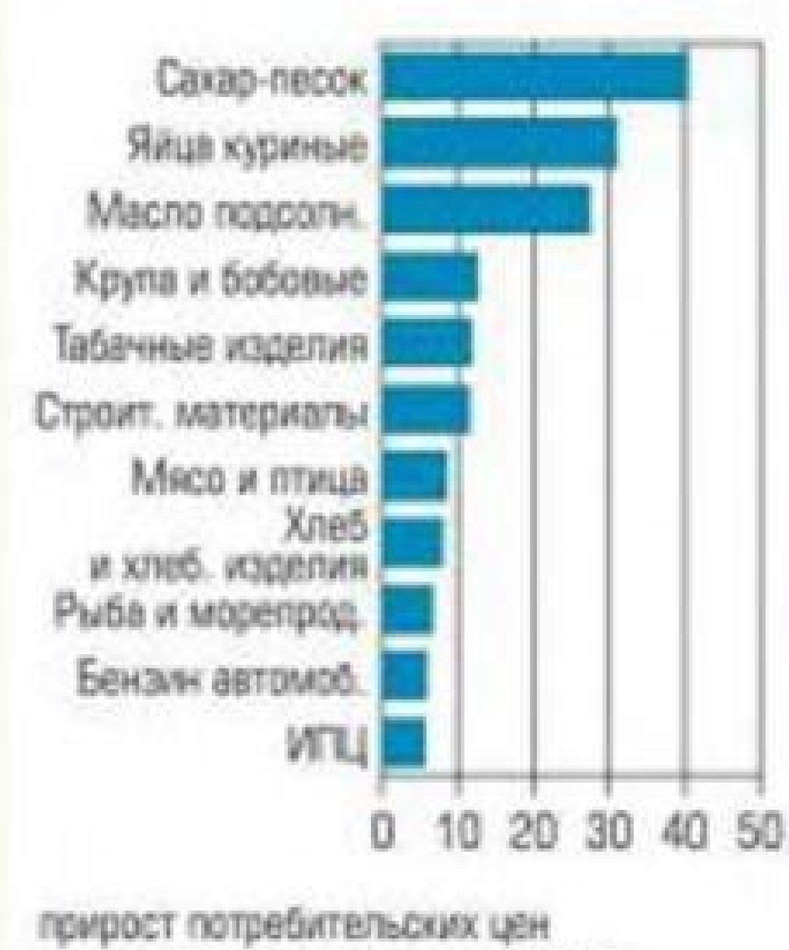
ВВП РФ превысил предкарантинный уровень марта 2020 г.



Источник: расчеты Института ВЭБ.РФ по данным Росстата

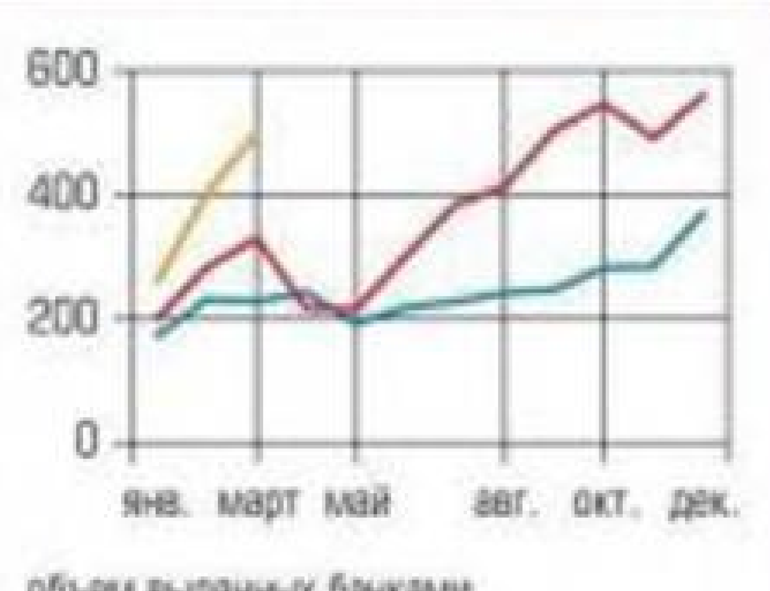


Среди Топ-10 товарных позиций с наибольшим ростом цен преобладают продукты питания



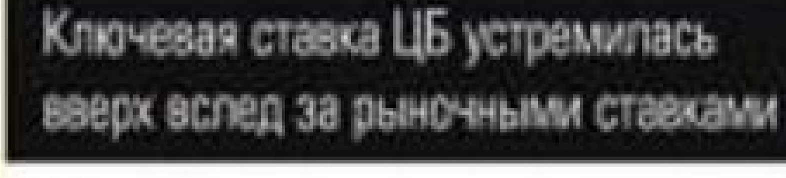
Источник: Росстат

Ипотечное кредитование в первом квартале существенно выше объемов и 2020, и 2019 г.

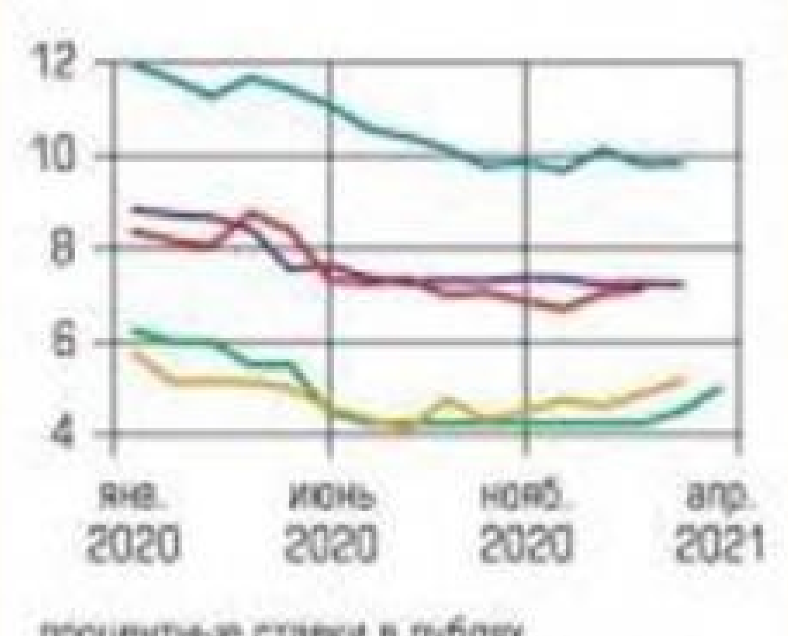


2019
2020
2021

Источник: Банк России



Ключевая ставка ЦБ устремилась вверх вслед за рыночными ставками



- По кредитам физлицам (кроме ипотеки)
- По кредитам юрлицам
- По депозитам юрлиц
- Средняя ставка по ипотечным кредитам
- Ключевая ставка

Источник: Банк России



Лидер угольной
отрасли России

www.suek.ru